SR Research Report
2014/5/12

エン・ジャパン（4849）

目次

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	08年12月期 単体	09年12月期 単体	10年12月期 連結	12年3月期 (*)連結	13年3月期 連結	14年3月期 連結	15年3月期 会予
売上高	**21,329**	**10,209**	**9,991**	**15,688**	**13,564**	**16,755**	**19,200**
前期比	-6.0%	-52.1%	-	-	-	23.5%	41.6%
売上総利益	**19,099**	**8,405**	**8,354**	**13,294**	**11,632**	**14,833**	**17,354**
前期比	-7.5%	-56.0%	-	-	-	27.5%	49.2%
売上総利益率	89.5%	82.3%	83.6%	84.7%	85.8%	88.5%	90.4%
営業利益	**5,943**	**1,260**	**1,774**	**3,047**	**2,783**	**3,441**	**3,950**
前期比	-21.4%	-78.8%	-	-	-	23.6%	41.9%
営業利益率	27.9%	12.3%	17.8%	19.4%	20.5%	20.5%	20.6%
経常利益	**5,906**	**1,213**	**1,803**	**2,884**	**2,840**	**3,747**	**3,970**
前期比	-22.0%	-79.5%	-	-	-	31.9%	39.8%
経常利益率	27.7%	11.9%	18.0%	18.4%	20.9%	22.4%	20.7%
当期純利益	**3,091**	**460**	**875**	**1,136**	**1,546**	**2,789**	**2,240**
前期比	-25.9%	-85.1%	-	-	-	80.4%	44.9%
利益率	14.5%	4.5%	8.8%	7.2%	11.4%	16.6%	11.7%
一株当たりデータ							
期末発行済株式数（千株）	245	246	246	246	246	24,858	-
EPS	12,978	1,965	3,906	5,129	6,974	126	100
EPS （潜在株式調整後）	12,877	1,961	3,898	5,125	6,971	-	-
DPS	4,100	800	1,130	1,850	1,950	25	29
BPS	57,954	55,606	55,728	61,286	68,847	761	-
貸借対照表 （百万円）							
現金・預金・有価証券	8,657	6,214	6,185	7,816	10,349	13,169	
流動資産合計	**11,237**	**8,706**	**7,955**	**9,550**	**12,296**	**15,814**	
有形固定資産	756	542	606	539	497	452	
投資その他の資産計	3,687	3,736	3,696	3,824	3,576	1,689	
無形固定資産	1,090	1,081	2,356	2,171	2,094	4,780	
資産合計	**16,770**	**14,064**	**14,612**	**16,084**	**18,464**	**22,734**	
買掛金	131	38	49	34	42	65	
短期有利子負債	-	-	-	-	-	-	
流動負債合計	**2,957**	**1,086**	**2,227**	**2,374**	**2,554**	**5,179**	
長期有利子負債	-	-	-	-	-	3	
固定負債合計	**-**	**15**	**51**	**128**	**632**	**368**	
負債合計	**2,957**	**1,101**	**2,278**	**2,502**	**3,186**	**5,547**	
純資産合計	**13,813**	**12,963**	**12,335**	**13,582**	**15,278**	**17,187**	
有利子負債（短期及び長期）	-	-	-	-	-	3	
ネットキャッシュ	8,657	6,214	6,185	7,816	10,349	13,166	
キャッシュフロー計算書 （百万円）							
営業活動によるキャッシュフロー	2,937	-305	3,887	2,822	2,772	3,695	
投資活動によるキャッシュフロー	-789	329	-2,503	-771	-330	-1,166	
財務活動によるキャッシュフロー	-2,483	-1,466	-1,714	-270	-427	-61	
財務指標							
総資産純利益率（ＲＯＡ）	17.6%	3.0%	6.0%	7.4%	8.9%	13.5%	
自己資本純利益率（ＲＯＥ）	22.9%	3.4%	7.1%	8.8%	10.7%	18.3%	
純資産比率	82.4%	92.2%	84.4%	84.4%	82.7%	75.6%	

出所：会社データよりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
注： 2010年10月期のROA、ROEの分母は期末の総資産、自己資本を使用。それ以外の期は期初、期末の平均値を使用
注：(*)2012年3月期は2011年1月1日から2012年3月31日まで15ヵ月の変則決算
注：2013年10月1日を効力発生日として、普通株式1株を100株に分割している

直近更新内容

概略

2014 年 5 月 12 日、エン・ジャパン株式会社は 2014 年 3 月期通期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は 2014 年 3 月期通期決算項目を参照）

3 ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移	13年3月期				14年3月期				14年3月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	（達成率）	通期会予
売上高	**3,297**	**3,138**	**3,801**	**3,327**	**3,652**	**3,835**	**4,595**	**4,674**	**102.8%**	**16,300**
前年同期比	-	-	-	-	10.7%	22.2%	20.9%	40.5%		20.2%
売上総利益	2,824	2,687	3,300	2,820	3,219	3,401	4,096	4,118	104.3%	14,221
前年同期比	-	-	-	-	14.0%	26.5%	24.1%	46.0%		22.3%
売上総利益率	85.7%	85.6%	86.8%	84.8%	88.2%	88.7%	89.1%	88.1%		87.2%
販管費	2,101	2,129	2,265	2,353	2,506	2,497	2,918	3,470	103.4%	11,021
前年同期比	-	-	-	-	19.3%	17.3%	28.8%	47.5%		24.6%
売上高販管費比率	63.7%	67.8%	59.6%	70.7%	68.6%	65.1%	63.5%	74.2%		67.6%
営業利益	**724**	**558**	**1,034**	**467**	**713**	**903**	**1,177**	**648**	**107.5%**	**3,200**
前年同期比	-	-	-	-	-1.4%	61.8%	13.8%	38.6%		15.0%
営業利益率	21.9%	17.8%	27.2%	14.0%	19.5%	23.6%	25.6%	13.9%		19.6%
経常利益	**782**	**576**	**1,045**	**437**	**902**	**925**	**1,274**	**647**	**114.3%**	**3,280**
前年同期比	-	-	-	-	15.3%	60.6%	21.9%	47.9%		15.5%
経常利益率	23.7%	18.4%	27.5%	13.1%	24.7%	24.1%	27.7%	13.8%		20.1%
当期純利益	**468**	**338**	**653**	**86**	**1,771**	**546**	**772**	**-300**	**103.7%**	**2,690**
前年同期比	-	-	-	-	278.6%	61.4%	18.1%	-448.4%		74.0%
当期純利益率	14.2%	10.8%	17.2%	2.6%	48.5%	14.2%	16.8%	-		16.5%

出所：会社データよりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2014 年 3 月期通期決算実績

2014 年 5 月 12 日、同社は 2014 年 3 月期通期決算を発表し、2014 年 3 月期の一株当たり配当金を、期初予想の年間 21.5 円から 24.5 円に修正した。

2014 年 3 月期の業績は、売上高 16,755 百万円（前期比 23.5%増）、営業利益 3,441 百万

円（同 23.6%増）、経常利益 3,747 百万円（同 31.9%増）、当期純利益 2,789 百万円（同 80.4%増）となった。2014 年 3 月期から海外子会社が連結対象となり、その業績が新たに加わった。

国内雇用環境と同社の国内外展開

雇用環境は、2104 年 3 月の有効求人倍率は 2007 年 6 月以来となる 1.07 倍を回復する等、年間を通じて改善傾向が続いた。

国内展開
同社は、主力の「[en]社会人の転職情報」では新規顧客への販売強化、媒体力の強化に努め、人材紹介サービス「[en]PARTNER」を 2013 年 4 月に立ち上げるなど、今後の成長に向けた基盤作りを行った。また、採用市況の活況を受けて、認知度向上のために新聞広告の他、駅広告・車両広告等のプロモーションを積極的に展開した。

海外展開
海外展開では、基本方針「アジア地域を中心にＭ＆Ａによる海外展開を推進する」に則り、2013 年 4 月に Navigos Group,Ltd.（求人広告サイト運営及び人材紹介のベトナム最大手）を買収、同年 12 月にはタイの人材紹介会社 The Capstone Group Recruitment and Consulting (Thailand) Ltd.を買収した。

セグメント別の業績は、次のとおりであります（売上高はセグメント間の内部売上高又は振替額を含む）。

中途採用事業：
売上高 14,827 百万円（前期比 26.2%増）、営業利益 3,341 百万円（同 26.5%増）

[en]社会人の転職情報
求人広告は、企業の求人ニーズが総じて旺盛だったこと、新規顧客への拡販により、前期を上回る掲載件数となり、単価も上昇した。また、人材紹介サービスの「[en]PARTNER」は、四半期毎の入社人数及び売上高が大きく伸長した。

エン転職コンサルタント
人材紹介マーケットの改善傾向、サービスラインアップの拡充及び拡販の進展により掲載社数が増加し、前期を上回る売上高となった。

[en]派遣のお仕事情報
企業の派遣社員採用のニーズが高い状況が続くなか、顧客である派遣会社からの受注額の増

加、新規営業強化による掲載社数の増加から、前期を上回る売上高となった。

[en]チャレンジ！はた☆らく（派遣会社の有する若手未経験者の募集ニーズに対応）
販売系職種のニーズが高かったこと等から計画を上回る売上高となった。

[en]ウィメンズワーク（派遣会社の有する紹介予定派遣の募集ニーズに対応）
特に大手の派遣会社におけるニーズの増加傾向を受けて、着実に売上を伸ばした。

エンワールド・ジャパン
人員増強と戦力化が着実に進んだこと、グローバル企業の高い人材採用意欲等から、前期を上回る売上高となったた。

新卒採用事業
売上高は 1,346 百万円（同 9.3%減）、営業損失 33 百万円（前期は営業利益 133 百万円）

会員数及び掲載企業 1 社あたり応募数は、景況感の改善に伴う企業の新卒採用活動の活発化を受け、2015 年 3 月卒業予定の学生向けに「[en]学生の就職情報 2015」の積極的なプロモーションを展開し、前年を上回る結果となった。一方、営業活動においては、競争環境の激化により受注が想定通りに進まず、前年を下回る売上高となった。

また、2014 年 2 月 24 日公表の通り、「[en]学生の就職情報」のサイト運営は 2015 年 3 月 31 日をもって終了する予定。今後は、ビジネスモデルを転換し、新たな企画に基づいた新卒採用・就職活動支援サービスを展開する、としている。

教育・評価事業
売上高 636 百万円（前期比 115.9%増）、営業利益 132 百万円（同 204.4%増）

定額制研修サービス「エンカレッジ」は、リピート率向上に向けた取組みが奏功したことや新たに大阪での展開が進んだこと等から、会員企業数が増加し、前期を上回る売上高となった。また、新たに連結対象となった株式会社シーベースの業績が順調に推移し、計画を上回る売上高となった。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の業績へ

今期会社計画

（百万円）	13年3月期 上期	下期	通期	14年3月期 上期	下期	通期	15年3月期 上期会予	下期会予	通期会予
売上高	**6,435**	**7,128**	**13,564**	**7,486**	**9,269**	**16,755**	**9,080**	**10,120**	**19,200**
前年同期比	-	-	-	16.3%	30.0%	23.5%	21.3%	9.2%	14.6%
売上総利益	**5,512**	**6,120**	**11,632**	6,620	8,214	**14,833**	-	-	**17,354**
売上総利益率	85.6%	85.9%	85.8%	88.4%	88.6%	88.5%	-	-	90.4%
販売費及び一般管理費	4,230	4,618	8,848	5,003	6,389	11,392	-	-	13,404
売上高販管費比率	65.7%	64.8%	65.2%	66.8%	68.9%	68.0%	-	-	69.8%
営業利益	**1,282**	**1,502**	**2,783**	**1,616**	**1,825**	**3,441**	**1,660**	**2,290**	**3,950**
前年同期比	-	-	-	26.1%	21.5%	23.6%	2.7%	25.5%	14.8%
営業利益率	19.9%	21.1%	20.5%	21.6%	19.7%	20.5%	18.3%	22.6%	20.6%
経常利益	**1,359**	**1,482**	**2,840**	**1,827**	**1,920**	**3,747**	**1,680**	**2,290**	**3,970**
経常利益率	21.1%	20.8%	20.9%	24.4%	20.7%	22.4%	18.5%	22.6%	20.7%
当期純利益	**806**	**740**	**1,546**	**2,318**	**472**	**2,789**	**1,000**	**1,240**	**2,240**
純利益率	12.5%	10.4%	11.4%	31.0%	5.1%	16.6%	11.0%	12.3%	11.7%

14年3月期予想（セグメント/商品別）（百万円）	13年3月期 通期	14年3月期 通期	15年3月期 通期会予	前期比
売上高	**13,564**	**16,755**	**19,200**	**14.6%**
採用事業	-	16,063	18,100	12.7%
教育・評価事業	-	747	1,150	53.9%
（旧セグメント）				
中途採用事業	11,749	14,827		-
[en]社会人の転職情報	5,375	6,528	8,110	24.2%
[en]転職コンサルタント	883	1,015	1,100	8.4%
[en]派遣のお仕事情報	1,778	1,972	2,200	11.6%
[en]チャレンジ！はたらく	640	554	570	2.9%
[en]ウィメンズワーク	9	74	80	8.1%
EWJ	2,959	3,655	3,920	7.3%
海外子会社	-	838	1,710	104.1%
新卒採用事業	1,485	1,346		-
[en]□学生の就職情報	1,323	-	-	-
教育・評価事業	295	637		-
営業利益	**2,783**	**3,441**	**3,950**	**14.8%**
採用事業	-	3,227	3,725	15.4%
教育・評価事業	-	213	225	5.6%
（旧セグメント）				
中途採用事業	2,641	3,342	-	-
新卒採用事業	134	-34	-	-
教育・評価事業	44	133	-	-

出所：会社データよりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

今期会社計画の概要については、取材後に更新を予定している。

中長期展望

同社が、2013 年 5 月時点で掲げる当面の事業方針は二つ。第一に、（従来の求人広告に加え）成功報酬型商品（「ビジネス」の項を参照）の成果を高め、成長ドライバーとすること、次に海外事業を積極的に推進し、グローバル展開の基盤を構築することである。なお、中期経営計画に関しては、2014 年 3 月期の動向を見極め、より詳細を詰めた後、新たに数値計画も含めて公表を検討したいとしている。

成功報酬型の求人広告サービスである、成功報酬型採用ソリューションは、「[en]社会人の転職情報」サイトにおいて新たな商品として伸ばしている最中にある。企業の採用基準が厳格化する中、同商品に対するニーズは高まりつつあるようである。ちなみに、同社調べによれば、求人広告（転職サイト）市場に対し、人材紹介市場は約 3 倍強の規模を誇る。これまで大手人材紹介業者（リクルートエージェント社、インテリジェンス社など）が主に手掛けてきた年収 400 万円以上 600 万円未満といったボリュームゾーンの求人案件及び求職者を獲得できれば、同社の成長に十分寄与するポテンシャルがあるものと SR 社は考える（「経営戦略」の項を参照」）。ただし、案件の見極め能力も含めた営業員のスキルアップ、成約率の向上などが課題となろう。

海外事業に関して、同社はアジア・太平洋エリアでの人材紹介事業を推進するため、複数の拠点開設を行うとしている。同社は従来から事業展開スピードの速さで定評があったが、まさにそれが実践された格好といえる。もっとも、2013 年 6 月時点で海外事業の利益寄与はまだわずかであり、将来的な収益柱に育つか否かについては当面の展開を見守る必要があろう。

事業内容

ビジネスの概要

同社は、インターネット上での各種求人広告サイトの運営を主力事業として展開している他、人材紹介を行っている。インターネット求人広告のパイオニア的存在である。

セグメントは 1）中途採用事業、2）新卒採用事業、3）教育・評価事業、の 3 つから構成されている。主力事業は、1）中途採用事業であり、同事業では 5 つの求人情報サイトを運営している他、一部人材紹介も展開している。また、子会社のエンワールド・ジャパン株式会社（en world Japan K.K.、旧ウォールストリートアソシエイツ株式会社より 2012 年 4 月 1 日に名称変更、以下 EWJ 社）を中心に人材紹介を行っている。また、2）新卒採用事業では 1 つの求人情報サイトを運営しているが、同サイトは 2015 年 3 月 31 日に終了予定である。

ビジネス・モデル

同社の顧客は、一般企業と人材関連企業（人材紹介会社、人材派遣会社）に大別される。また、同社の提供サービスはインターネット上の求人サイトと人材紹介に分けられる。

求人サイト

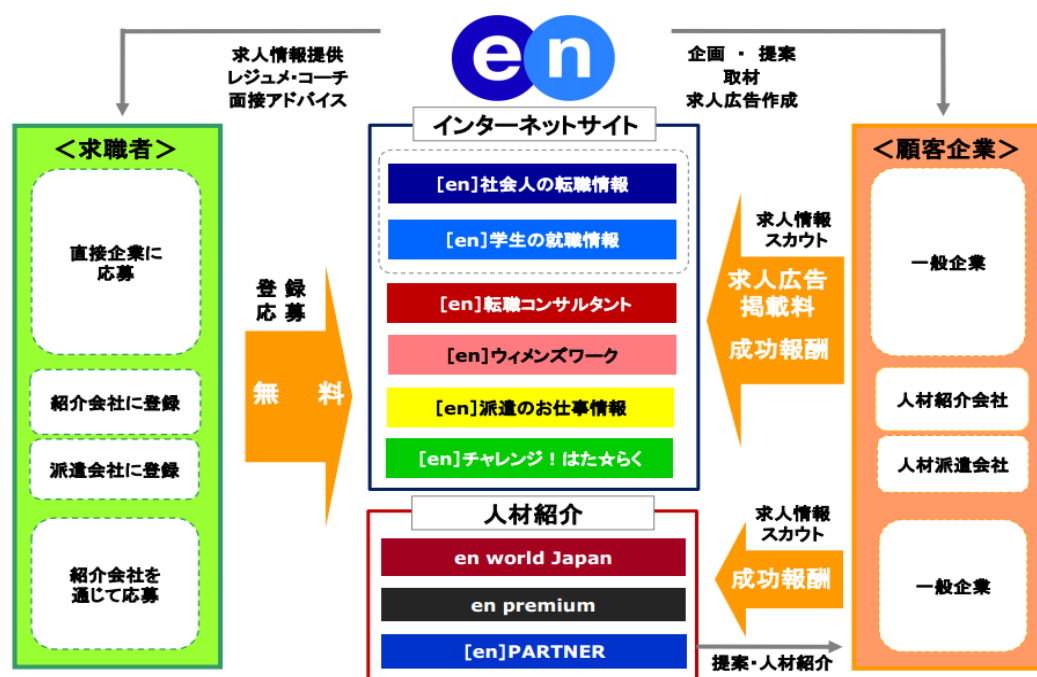
一般企業が同社のインターネットサイト（「[en]社会人の転職情報」、「[en]学生の就職情報」）を利用する際は、同社のサイトを通じて直接求職者を募集する格好となる。同社は企業に対して求人広告を企画・提案し、取材に基づいた詳細原稿を作成した上で、同社サイトに企業の求人情報を掲載し、掲載料を得ている。一方、会員である求職者には無料で求人情報を提供している。

また、同社は 2010 年 3 月より、「[en]社会人の転職情報」において、「成功報酬型採用ソリューション」という求人広告の成功報酬モデルを開始している。成功報酬型採用ソリューションは企業が求人広告を掲載し、実際に採用に至った際に、料金を徴収する仕組みである。

人材関連企業に対して、同社はインターネット上にある同社情報サイト（「[en] 転職コンサルタント」、「[en] 派遣のお仕事情報」、「[en]ウィメンズワーク」、「[en]チャレンジ！はた☆らく」）の広告枠を販売し、会員である求職者には無料で人材関連会社と人材関連会社の有する求人情報を提供している。

一般企業の求人広告は同社が作成している。一方、人材関連企業の情報、人材関連企業が有する求人情報は人材関連企業が作成している。主力の「[en]社会人の転職情報」の広告は 1 クール＝4 週間掲載である。プランにより広告掲載料は異なるものの、求人広告はすべて同社が作成する。各サイトの広告掲載料の平均単価は、プランの販売構成比によって変動する。

人材紹介

2010 年 8 月より、グローバル企業向けに専門知識を有した人材の紹介を行う EWJ 社を子会社化。国内外で人材紹介サービスを展開している。2013 年 4 月からはエン・ジャパン株式会社も人材紹介サービス「[en]PARTNER」を開始、売上高の目標は初年度 2014 年 3 月期が 4 億円、2015 年 3 月期が 12 億円である。

出所：同社資料より作成

＜中途採用事業・求人サイト＞

	構成比	内容	特徴	ユーザー	顧客企業
en 社会人の転職情報	39.6%	総合転職情報サイト	・一般企業直接募集原稿は、1社1社独自に取材・撮影 ・求職者の立場に立った正直かつ詳細な求人情報	・20～30代半ばが7割 ・男性7割	一般企業 人材紹介会社
en 転職コンサルタント	6.5%	人材紹介会社集合サイト	・人材紹介会社の情報及び求人情報 ・人材紹介会社の5段階評価（業界初） ・ハイクラス求人コーナーを設置	・30～40代半ばが6割 ・男性8割	人材紹介会社
en ウィメンズワーク	0.9%	女性向け求人情報サイト	・正社員として働くことを希望する女性向け求人サイト ・「正社員または正社員登用あり」の求人のみ掲載 ・オフィスワーク系職種を多数掲載	・20代～30代半ばが7割	人材派遣会社
en 派遣のお仕事情報	13.1%	人材派遣会社集合サイト	・人材派遣会社の情報及び求人情報 ・独自の検索項目「こだわりINDEX」	・20～30代半ばが8割 ・女性8割	人材派遣会社
en チャレンジ!はた・らく	4.7%	総合求人情報サイト	・「チャレンジ」「再チャレンジ」をテーマとした求人サイト ・職種未経験者、既卒未就業者を応援するためのコーナーを設置	・大学生 ・既卒未就業者 ・主婦 ・フリーター	人材派遣会社

＜中途採用事業・人材紹介＞

	構成比	内容	特徴	顧客企業
en world	21.8%	人材紹介	・日本国内に営業、サービス、製造などの拠点を設けている外資系企業及びグローバルな展開を行っている日系企業がクライアント ・日英バイリンガルの中間管理職からエグゼクティブレベルの案件を取扱い	外資系企業 日系企業
en PREMIUM		人材紹介	・日系企業がクライアント ・ミドルからハイクラスの管理職、専門職人材に特化	日系企業
en PARTNER	-	人材紹介	・エン・ジャパンが持つ求職者データベース及び企業顧客との取引実績を活用した人材紹介サービス	日系企業

＜新卒採用事業＞

	構成比	内容	特徴	ユーザー	顧客企業
en 「力」のある中堅・中小・ベンチャー企業 学生の就職情報	10.9%	学生向け就職情報サイト	・「力」のある中堅、中小、ベンチャー企業に特化 ・5つの観点で企業の強みを表示 ・全ての情報を独自に取材・撮影し、詳細な求人情報を掲載 ・当社独自企画「プロの仕事ドキュメンタリー」	・大学生 ・大学院生	一般企業

＜教育・評価事業＞

	構成比	内容	特徴	顧客企業
en-college	2.2%	社員研修 適性テスト開発 人事制度構築等	・採用担当者のスキルアップ教育と選考におけるテストの開発・販売 ・定額制研修サービス「エンカレッジ」の運営 ・人材の活躍を目的とした人事評価制度の構築	一般企業

注 1：売上構成比は 2013 年 3 月期実績による
注 2：「[en]ウィメンズワーク」は 2012 年 12 月オープン
注 3：「[en]PARTNER」は 2013 年 4 月からサービス開始
注 4：「[en]学生の就職情報」は 2015 年 3 月 31 日付で運営終了予定
出所：同社資料より作成

セグメント･商品別収益 百万円	08年12月期 単体	09年12月期 単体	10年12月期 連結	12年3月期 (*)連結	13年3月期 連結	14年3月期 連結	15年3月期 会予
売上高	**21,329**	**10,209**	**9,991**	**15,688**	**13,564**	**16,755**	**19,200**
前期比	-6.0%	-52.1%	-	-	-	23.5%	14.6%
中途採用事業	**17,630**	**8,541**	**8,522**	**13,618**	**11,749**	**14,827**	**-**
前期比	-8.4%	-51.6%	-0.2%	-	-	26.2%	-
構成比	82.7%	83.7%	85.3%	86.8%	86.6%	88.5%	-
[en]社会人の転職情報	10,558	4,066	4,308	6,190	5,375	6,526	8,110
前期比	-17.1%	-61.5%	6.0%	-	-	21.4%	24.3%
構成比	49.5%	39.8%	43.1%	39.5%	39.6%	38.9%	42.2%
[en]転職コンサルタント	2,248	1,346	844	989	883	1,015	1,100
前期比	10.1%	-40.1%	-37.3%	-	-	14.9%	8.4%
構成比	10.5%	13.2%	8.4%	6.3%	6.5%	6.1%	5.7%
[en]派遣のお仕事情報	3,568	2,304	1,745	2,280	1,778	1,972	2,200
前期比	12.2%	-35.4%	-24.3%	-	-	10.9%	11.6%
構成比	16.7%	22.6%	17.5%	14.5%	13.1%	11.8%	11.5%
[en]チャレンジ！はた☆らく	1,165	746	817	1,170	640	554	570
前期比	5.4%	-36.0%	9.5%	-	-	-13.4%	2.9%
構成比	5.5%	7.3%	8.2%	7.5%	4.7%	3.3%	3.0%
EWJ	-	-	717	2,863	2,959	3,655	3,920
前期比	-	-	-	-	-	23.5%	7.3%
構成比	-	-	7.2%	18.2%	21.8%	21.8%	20.4%
新卒採用事業	**3,448**	**1,486**	**1,123**	**1,614**	**1,485**	**1,346**	**-**
前期比	6.0%	-56.9%	-24.4%	-	-	-9.3%	-
構成比	16.2%	14.6%	11.2%	10.3%	10.9%	8.0%	-
[en]口学生の就職情報	3,328	1,396	1,006	1,399	1,323	-	-
前期比	21.0%	-58.1%	-27.9%	-	-	-	-
構成比	15.6%	13.7%	10.1%	8.9%	9.8%	-	-
教育･評価事業	**250**	**180**	**291**	**303**	**295**	**637**	**-**
前期比	34.4%	-28.0%	61.7%	-	-	115.9%	-
構成比	1.2%	1.8%	2.9%	1.9%	2.2%	3.8%	-
その他	**-**	**-**	**53**	**153**	**35**	**-55**	**-**
前期比	-	-	-	-	-	-	-
構成比	-	-	0.5%	1.0%	0.3%	-0.3%	-
営業利益	**5,943**	**1,260**	**1,774**	**3,047**	**2,783**	**3,441**	**3,950**
前期比	-21.4%	-78.8%	-	-	-	23.6%	14.8%
中途採用事業	5,853	1,797	2,636	3,638	2,641	3,342	-
前期比	-21.2%	-69.3%	46.7%	-	-	26.5%	-
新卒採用事業	215	-545	-363	-197	134	-34	-
前期比	93.7%	-	-	-	-	-125.1%	-
教育･評価事業	-125	7	6	-37	44	133	-
前期比	-	-	-20.8%	-	-	204.4%	-
その他事業	-	-	-505	-356	-35	1	-
前期比	-	-	-	-	-	-	-

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2012年3月期は2011年1月1日から2012年3月31日まで15ヵ月の変則決算。

出所：会社データよりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
注：(*)2012年3月期は2011年1月1日から2012年3月31日まで15ヵ月の変則決算

中途採用事業

当該事業は大まかに、1）中途正社員、派遣社員およびアルバイト・パートの求人情報を掲載する各種サイトの運営、2）人材紹介、の 2 つに業務を分けることができる。従来は 1）を主に手掛けていたが、2010 年 8 月に EWJ 社の株式を取得、連結子会社化した後、2）の業務も本格的に手掛けることになった。

1）求人サイト

同社が当該事業で運営しているサイトは「[en]社会人の転職情報」、「[en]転職コンサルタント」、「[en]ウィメンズワーク」、「[en]派遣のお仕事情報」、「[en]チャレンジ！はた☆らく」の5つのサイトである。

[en]社会人の転職情報
求人情報や転職に関わる情報をインターネット上に掲載する総合転職情報サイト。業界第 2位の規模を誇る（同社推定）。全社的な売上構成比が高く、同社の主力サイト的な位置付けとなっている。2013年3月末の時点で会員数は3,240千人である。

クライアントである一般企業には5つの基本プランが用意されている。5つの基本プランは、サービス内容に応じて料金が異なっており、顧客企業は 5 つの基本プランのうちのいずれかを（オプションの有無も含めて）選択することができる。

サイトは、求職者が単に求人を行っている企業を検索して応募をするといった活用方法だけではなく、求職者各人の希望就業条件に合致した新着求人情報をメール配信するサービスや、企業が求める「スキル」や「キャリア」を有する求職者の専用ページに求人情報を表示するマッチングシステム、スキルや経験を匿名公開している求職者に対して企業側からスカウトを行うことができるスカウト機能なども有している。

上記、基本プランは、検索画面での掲載順位、追加インタビュー記事（詳細情報オプション）の有無、スカウト機能や新着求人情報メールなどの有無によって、5段階に分けている。一番上のプランと一番下のプランでは約90万円程度の差があり、サイトの平均単価は、クライアントがいずれの基本プランを選択するかによって変動する。

同社によれば、「[en]社会人の転職情報」の特徴は以下2つである。

1. 同社の営業員が全ての情報を1社1社独自に取材・撮影していること
2. 同社のコピーライターが求職者の立場に立った正直かつ詳細な求人情報を掲載していること

求人広告に限らず、一般的に企業は顧客（当業界の場合、一般企業）をユーザー（当業界の場合、求職者）よりも優先しがちであるが、同社の場合は、どちらかといえばユーザーの立場に立った求人原稿を作成している。営業社員が営業から取材（ヒアリングや写真や動画の撮影）、簡単な原稿の作成までを行い、コピーライターがその後、詳細な求人情報を作成するといった具合に役割分担がなされている。

成功報酬型採用ソリューション

「[en]社会人の転職情報」で 2010 年 3 月よりスタートした求人広告の成功報酬モデル。同社は求人情報サイトの広告枠を企業に対して販売しているが、成功報酬型採用ソリューションは企業が求人広告を掲載し、実際に採用に至った際に、料金を徴収する仕組みである。同社によれば、2008 年のリーマンショック後に、ピンポイントで優秀な人材を採用したいとのニーズが高まるなか、成功報酬型採用ソリューションに対するニーズは高まりつつあるという。同社にとって、当該商品の収益性は成約率（求職者が採用される確率）の高低によって変動することになり、成約率が高ければ、既存のビジネスよりも高い収益が確保され、成約率が低ければ、コスト負担が大きくなる。

求人広告と比べると、同社が人材検索、書類選考、応募者対応（選考結果連絡、面接調整）などの業務も代行することになるが、追加的コストや作業負担の増加は限定的とのことだ。ただし、現在（2013 年 3 月期）の成約率には満足しておらず、更に上げていく必要があると述べている。

開始以来、2013 年 3 月期まで、[en]社会人の転職情報に占める成功報酬型採用ソリューションを含んだ成功報酬型商品の構成比は高まりつつある。同社は今後の成長ポテンシャル等を踏まえ、2014 年 3 月期以降も更に成功報酬型商品の拡大に注力していくとしている。

[en]転職コンサルタント

日本最大の人材紹介会社の集合サイト（同社推定）。求職者は、特徴（業界・職種・分野・地域等）や求人情報から人材紹介会社を検索し、エントリーすることができる。また、転職活動中あるいは、転職活動を終えた後に、人材紹介会社に対する評価を行うことができる（求職者による人材紹介会社の 5 段階評価）ため、他の求職者はその評価を参考にすることができる。

人材紹介会社は、自らの顧客企業の求人情報を掲載、応募してきた求職者とコンタクトを取り、その後の求職者の転職活動に携わることができる。また、スキルや経験を匿名公開している求職者に対して人材紹会社がスカウトを行うことができる。

同サイトに掲載されている求人情報は、一般の求人広告としては掲載されない、人材紹介会社が企業名を出さずに募集を依頼された案件が多い。

2013 年 3 月末の時点で会員数は 798 千人である。

「[en]ウィメンズワーク」

2012 年 12 月 10 日に開設された正社員で働くことを希望する女性向け求人情報サイト。

サイトの特長としては、1）「正社員」または「正社員登用あり」の紹介予定派遣の求人のみ

掲載、2）「事務系職種」の案件を多く掲載、3）同社が運営する「[en]派遣のお仕事情報」及び「[en]チャレンジ！はた☆らく」も同一アカウントで使用することが可能、などが挙げられるという。

上記特長によって、求職者にとっては、正社員になれる可能性が高い、未経験職種でも応募しやすいなどのメリットが、求人企業にとっては、試用就労期間があるため、技能・スキルのミスマッチ等のリスクを軽減できるメリットがあるものと SR 社はみている。

[en]派遣のお仕事情報
人材紹介会社の集合サイトであり、日本で第 2 位の規模を誇る（同社推定）。求職者は人材派遣会社に関する情報や求人情報を検索し、選択することができる。具体的には、求職者は、職種、勤務地、時給から自分にあった仕事情報を検索し、希望の仕事を紹介してくれる派遣会社に登録することができる。また、各社の登録拠点や得意分野から、派遣会社を探し、自分がチェックをした派遣会社に一括で登録申し込みをすることができる。

[en]チャレンジ！はた☆らく
アルバイト・派遣社員・正社員などの求人情報を掲載する総合求人情報サイト。同社は 2010 年 12 月にサイトをリニューアルし、それまでのアルバイトに加え、派遣社員や正社員などあらゆる雇用形態の求人情報を掲載するサイトとした。「チャレンジ」、「再チャレンジ」をテーマとした求人サイトとなっており、「既卒未就業者」、「職種未経験者」向けの特設ページも設置している。

2013 年 3 月末の時点で会員数は、「[en]ウィメンズワーク」、[en]派遣のお仕事情報、[en]チャレンジ！はた☆らくの 3 サイト合計で 2,005 千人である。

2）人材紹介

人材紹介は、対象とする人材の特性により、3 つのブランドで展開している。

en world
「en world」は EWJ 社が展開する人材紹介サービスブランド。前身であるウォールストリートアソシエイツ株式会社は、日本で 1999 年に金融、財務を専門分野とする人材会社としてスタート。2010 年に同社の子会社となり、2012 年 4 月にはウォールストリートアソシエイツ社から、エンワールド・ジャパン社（en world Japan K.K.）へ社名変更した。バイリンガル人材を企業に紹介しており、外資系企業やグローバルに展開する日系企業が主要顧客である。

2013 年 5 月現在、「en world」ブランドのもと、日本国内（東京、神奈川、名古屋、関西）の拠点のほか、シンガポール、香港、韓国、オーストラリア（「Calibrate Recruitment」と

して運営）、ベトナム（「Navigos Search」として運営）でもビジネスを展開している。

en premium

EWJ 社は 2012 年 8 月 1 日付で完全子会社ウイングコンサルティング株式会社を吸収合併し、新たな人材紹介サービス「en premium」の提供を始めている。ウイングコンサルティング社は、EWJ 社の完全子会社として設立され、2008 年から日系企業向けに人材紹介サービスを提供していた。「en premium」は主に国内成長企業の管理職やプロフェッショナルな人材を求めるニーズに対応するため、立ち上げたブランドであるとしており、エン・ジャパン社で強化している成功報酬型サービスと合わせ、グループとして若手層からエグゼクティブクラスまでの採用支援及び転職情報の充実を図っているとのことである。

[en]PARTNER

エン・ジャパン社が展開している人材紹介サービスブランド。2013 年 4 月にサービスを開始し、2013 年 7 月から本格稼働。同社にとって、新規の事業であるが、求職者データベース及び顧客企業との取引実績を活用することで、売上の拡大を図る方針である。2014 年 3 月期の売上高目標は 4 億円、2015 年 3 月期は同 12 億円である。

「en premium」が管理職やプロフェッショナルな人材を対象としているのに対し、若手層の営業職、バックオフィスの職種などを主な対象に人材紹介サービスを提供する方針である。

新卒採用事業

大学生・大学院生向けの就職情報を掲載する求人情報サイト運営の他、求人企業の採用活動のサポートや適性テストの提供等を行っている。

[en]学生の就職情報

中堅・中小・ベンチャー企業に特化した大学生・大学院生向けの就職情報サイト。同社は、2012 年 3 月卒業学生向けサイトから、同業他社との差別化のために、大企業の求人情報を掲載せず、中堅・中小・ベンチャー企業の求人情報のみを掲載している。学生にも企業の特長が判断しやすいよう 5 つの観点（「人財育成力」、「独自性」、「収益力」、「社会貢献力」、「正直力」）について五ツ星評価で表示している。その他にも、求人企業の概要、待遇、仕事内容等の情報のみならず、同社独自企画の特集記事（「プロの仕事ドキュメンタリー」）の掲載などが特徴となっている。
2013 年 3 月期以降は「力のある中堅・中小・ベンチャー企業」のコンセプトに特化してサイト運営がなされている。しかしながら、近年の新卒採用・就職活動の変化は、SNS 利用の拡大、就職情報サイトに依存しない各種コミュニティを通じた活動など多岐に拡がっており、同社は新卒採用支援サービスのビジネス･モデルを転換することを 2014 年 2 月に決定した。
同社は引き続き新たな企画で新卒採用支援サービスを提供する予定、学生のキャリア形成に

対する需要の高まりを受け、キャリア支援サービスも手がけていく予定である。現在の新卒採用事業に関わる人員は、同事業の新たなサービスと他事業に再配置する予定。

事業撤退に伴い「[en] 学生の就職情報」の減損損失・保守運用費等で 360 百万円の特別損失が 2014 年 3 月期に見込まれている。

サービス終了の背景としては、同社が得意とする中小規模の企業にとって、大企業の採用需要の高まり、就職活動時期の遅れという現在の業界環境が不利に働く点があげられる。また、同社は新卒採用の市場で大手 2 社に次ぐ 3 番手に位置するが、大手競合との競争が激化しており、受注が想定どおりに進まなかったことも一因である。

同社では 2015 年 3 月期の売上高は前期比で 10 億円ほど下がる可能性もあるとみている。新卒採用事業は中途採用事業への相乗効果の一面もあったが、同社では好調な中途採用市場へ経営資源を集中させることが業績成長につながると判断したものとみられる。

教育・評価事業

社員研修や適性テストの開発、人事制度の構築などを行っている。

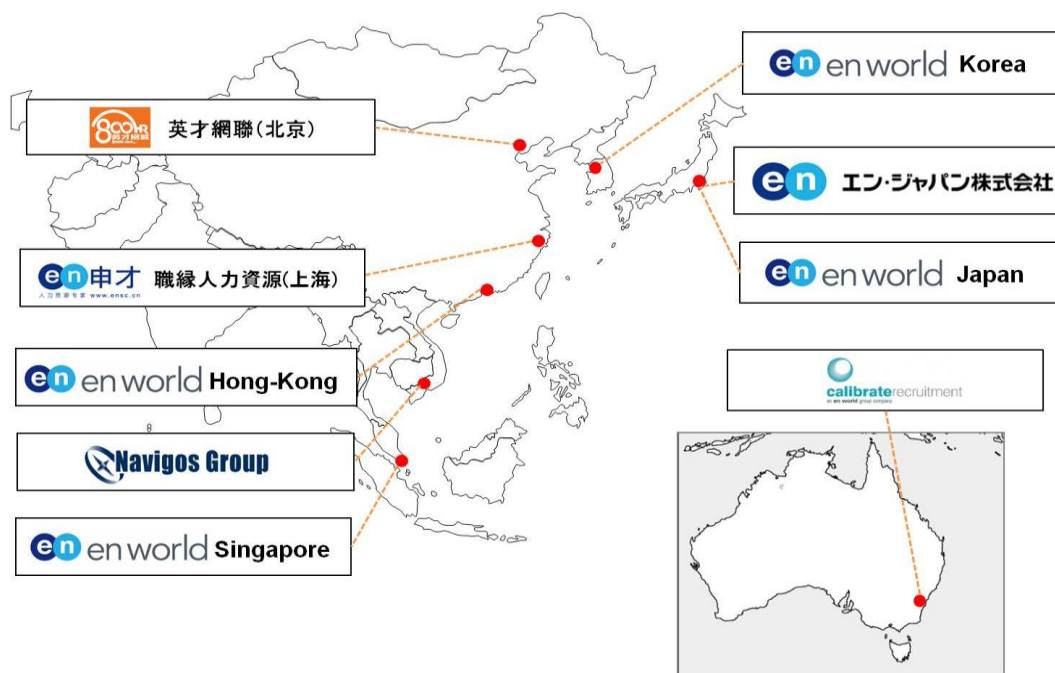
社員研修に関していえば、同社は「エンカレッジ」という名称の定額制研修サービスを提供している。「エンカレッジ」とは、入会金（105,000 円）と月会費の支払い（従業員数に応じて 42,000 円～126,000 円）のみで企業が希望する講座を好きなだけ受講することができる研修サービスである。講座数は約 100 であり、経営者向け、管理職向け、営業向け、若手社員向けなど各職種、ポジションに対応している。同社は対象顧客として従業員数で 300 名以下の企業を想定している。

その他

人財関連事業以外の分野に関しては、結婚式場情報サイト「エン・ウエディング」、経営人事戦略システム「FINE」などを行っていた。しかし、「エン・ウエディング」は事業開始以来、当初想定した事業計画との乖離が継続しているため、2012 年 6 月末をもって事業から撤退することとなった。また、「FINE」は、2012 年 7 月より事業を関係会社に移管した。

海外展開

同社は 2012 年 3 月期より海外事業を強化中であり、特にアジア・太平洋エリアでの人材紹

介事業を推進するため、複数の拠点開設を行うとしている。「en world」ブランドでグローバル企業向けの人材紹介を展開していく構えだ。

出所：同社 Web サイトより作成

2011 年 5 月にシンガポールに en world Singapore を設立（事業開始は 2011 年 9 月）、2012 年 4 月に香港に en world Hong Kong Limited を設立したほか、2012 年 6 月には豪州の人材紹介会社である Calibrate Recruitment Pty Ltd の株式を取得(出資比率は 65.0%）した。その後も 2012 年 12 月に韓国・ソウルに en world Korea を設立、2013 年 4 月にベトナムにおいて売上高・登録求職者数ともに No.1 の求人情報サイトと人材紹介サービスを展開している Navigos Group, Ltd.を子会社化するなど、積極的に展開している。2014 年 3 月期以降も M&A を中心とした海外展開を推進していきたいとしている。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **マネジメントの革新性および決断力**：同社はインターネット求人広告のパイオニアであり、インターネットでのサービス提供は1995年にまで遡る。同社はそれまでの紙媒体からインターネット媒体への変革を進めると同時に、競合企業の盲点を突くことによって、

業界大手企業の地位を築いた。すなわち、同社はコアビジネスに集中し、同業他社よりも一歩先を行くことによって成長を遂げた。今後に関しても、越智代表取締役会長は大株主でもあり、継続的な企業価値向上に対するインセンティブは高いものと考えられる。

- **高い市場シェア**：「競合環境」の項にも記載しているが、同社が気に掛けるべき競合先は1社だけといっても過言ではない。600万人強の会員を抱える（2013年3月時点）ことによって、同社は高い参入障壁を築いている。
- **高い財務健全性**：大規模な設備投資が不要なビジネスである上、リーマンショック後においても一定の利益水準を維持してきた実績の積み重ねから同社の財務体質は強固である。無借金であり純資産比率は80%超、総資産の50%強を占める現預金を有する（2013年3月末）。また、2008年の金融危機を経て利益率は低下したが、それでもなお高い利益率を誇る。

弱み（Weaknesses）

- **景気変動リスクの高さ**：同社が中途採用を対象とした求人広告市場の大手企業であること、紙媒体からネット媒体への移行も一巡しつつあることなどを踏まえれば、同社の業績は景気変動影響を受けやすいものと推測される。実際、同社の売上高の増減は日本の景気サイクルとほぼ一致している。
- **新規参入の脅威**：諸々の参入障壁があり、ビジネスを確立することが難しい業界であることはSR社も認識している。しかし、利益率が高い業界であり、同社がかつて推し進めた紙媒体からインターネット媒体への変化と同様の業界構造転換を狙った企業の参入は今後も想定し得る。媒体の変化によって、同社もビジネス・モデルの変革を迫られるかもしれない。
- **不透明な新規事業の成否**：同社の現行のポジションを築く上で、プラスに寄与した「コアビジネスへの集中」、すなわち、日本における求人広告事業への集中は、逆にいえば、同社の専門性が特定分野に絞られていることであり、新規事業を立ち上げる際には、その専門性を限定的にしか活かせないことを意味するかもしれない。結婚式情報サイトがその典型例であり、2012年3月までのところ収益寄与は限定的であり、撤退を決意した。同じように、海外展開に関しても、現地の情報や言語の問題などをクリアしなければならない。EWJ社を軸に海外展開を図っている点は、そうした点から評価できようが、2013年5月時点では着手し始めたばかりであり、大々的に成功できるか否かは不透明である。

コスト分析

単体業績 （百万円）	08年12月期 単体	09年12月期 単体	10年12月期 単体	12年3月期 単体	13年3月期 単体
売上高	**21,329**	**10,209**	**9,276**	**12,843**	**10,632**
（前年比）	-6.0%	-52.1%	-9.1%	38.5%	-17.2%
売上原価	**2,231**	**1,805**	**1,513**	**1,921**	**1,512**
人件費	813	375	297	513	442
（人件費/売上高）	3.8%	3.7%	3.2%	4.0%	4.2%
サイト運用費	1,151	1,259	1,116	1,232	927
（サイト運用費/売上高）	5.4%	12.3%	12.0%	9.6%	8.7%
イベント開催費	247	140	71	118	70
（イベント開催費/売上高）	1.2%	1.4%	0.8%	0.9%	0.7%
売上総利益	**19,099**	**8,405**	**7,763**	**10,922**	**9,120**
（売上総利益率）	89.5%	82.3%	83.7%	85.0%	85.8%
販売管理費	**13,155**	**7,145**	**6,120**	**8,143**	**6,647**
（売上高販管費率）	61.7%	70.0%	66.0%	63.4%	62.5%
人件費	4,914	3,177	2,959	4,099	3,374
（人件費/売上高）	23.0%	31.1%	31.9%	31.9%	31.7%
広宣・販促費	5,636	1,979	1,761	2,350	1,777
（広宣・販促費/売上高）	26.4%	19.4%	19.0%	18.3%	16.7%
地代家賃	908	781	446	384	384
（地代家賃/売上高）	4.3%	7.7%	4.8%	3.0%	3.6%
その他	1,698	1,208	954	1,309	1,111
営業利益	**5,943**	**1,260**	**1,642**	**2,779**	**2,473**
（前年比）	-21.4%	-78.8%	30.3%	69.3%	-11.0%
（営業利益率）	27.9%	12.3%	17.7%	21.6%	23.3%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2012年3月期は2011年1月1日から2012年3月31日まで15ヵ月の変則決算。

出所：会社データよりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
注：(*)2012年3月期は2011年1月1日から2012年3月31日まで15ヵ月の変則決算

同社のコスト構造をエン・ジャパン社単体の数値を基に分析する（単体の数値は売上、営業利益ともに連結業績の大半を占める）。売上総利益率は82.3%から91.0%の間で推移している（2006年12月期から2013年3月期）。売上原価の内訳をみると、人件費（原稿制作費、つまりコピーライターなどの人件費）やサイト運用費（サーバー等の減価償却費及びサイト維持管理費）の占める比率が高く、売上原価は固定費的性質が強いといえよう。従って、売上総利益率の変動は、専ら売上高の増減に応じて決まるものとみられる。

営業利益率は12.3%から33.3%の間で推移している（2007年12月期から2013年3月期）。売上高販売費比率は2006年12月期、2007年12月期とほぼ同水準であった。というのも、同社は売上高の伸びと歩調を合わせ、人員の採用や広告宣伝費を積極的に投下してきたためだ。しかし、2008年12月期以降の売上減によって同社はそうした販売管理費の削減を迫られる。同社は2009年12月期に大規模な希望退職を実施、広告宣伝費も大幅に削減した。また、2010年12月期には地代家賃もカットした。こうした販売管理費のドラスティックな削減によって、営業利益率は以前の 30%強の水準からは低下したものの、業績の厳しかった

2008 年 12 月期から 2010 年 12 月期の期間でも二桁を維持した。

同社の販売管理費の内訳をみていくと、人件費、広告宣伝費・販促費の占める比率が高い。

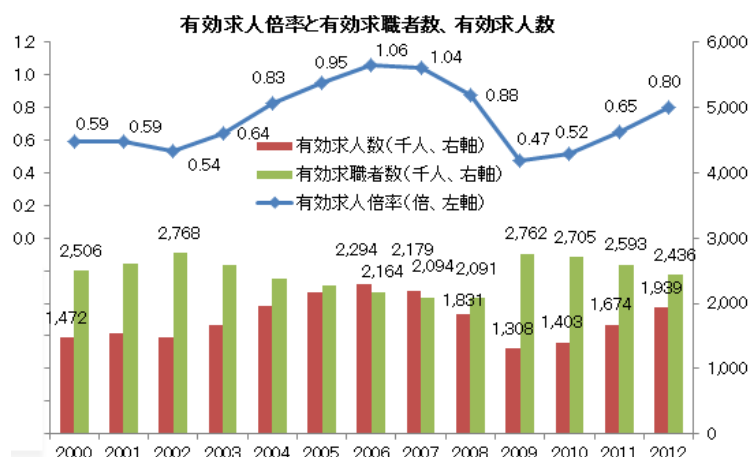
人件費は概ね同社の営業員等に対する給与手当や賞与であり、同社のビジネスにとっては重要な要素である。2007 年 12 月期まで、需要が堅調であったこともあり、同社は若いやる気のある営業員を積極的に採用、売上、人件費ともに伸ばしてきた。しかし、需要が縮小する期間においては、人件費は固定費的な性格を持ち、利益率を低下させる。同社はこうした懸念を迅速な早期退職制度の実施等によって回避はしたが、広告の平均掲載単価の低下などによって、一人当たり売上高はピーク時から大幅に落ち込んだままである。

広告宣伝費・販促費は、構成比が高いが、変動費的性格が強く、コントロールが比較的しやすい側面はあろう。需要が強かったことや一人当たり売上高が高かったこともあり、2006 年 12 月期の同費用は売上高の 27.5%を占めていた。しかし、同社はその後同費用を売上高の 20%程度に抑制、その程度が適度であろうと述べている。SR 社はこの点について、寡占化された市場とはいえ、高いシェアを維持するために、相応の広告宣伝費が必要であるためと認識している。

SR 社は、同社の追加的なコスト削減余地もある程度限られるのではないかとみている。広告宣伝費・販促費を売上高対比で更に低下させるのは、リクルート社など競合他社の存在を踏まえれば難しいだろう。また、人件費の絶対額を更に減らすのも、今後の同社の成長ポテンシャルに影響を与えるという点を踏まえれば、容易ではないものと思われる（同社の今後の成長戦略については「経営戦略」の項を参照）。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

同社の業績をみる上で重要なのは、求人需要の動向である。企業による求人需要の増減に比例して同社の主たる収入源である求人広告も増減するためだ。また、同社にとってユーザーである求職者数の動向も、同社のサイトの価値をみる上で、あるいは同社が成功報酬型の料金設定の比率を高めようとするなかで重要といえるだろう。求職者数に対する求人数、いわゆる求人倍率が低いほど、企業の交渉力が高まり広告掲載料を下げようとするインセンティブが働くであろうし、求人倍率が高いほど、企業の交渉力が弱まり広告掲載料を下げるよりも確実に採用を確保しようというインセンティブが働くと考えられるためである。

出所：厚生労働省「一般職業紹介状況」より SR 社作成

有効求人数（新規求人数＋前月から繰り越した求人数、新規学卒者除きパート含む）の推移を厚生労働省が発表している「一般職業紹介」からみると、2000 年（暦年、以下同様）から 2002 年にかけては IT バブル崩壊とそれに伴う景気後退によって求人数は低迷を余儀なくされた。しかし、2003 年から 2007 年にかけては第二次大戦後では最長の景気回復に、企業間で台頭した団塊世代の退職に伴う労働者不足への危機感が加わり、有効求人数は 200 万人台に達した。2006 年の有効求人数 229 万人は日本経済史上、過去最高水準である。

その後の世界的金融経済危機を経て有効求人数は 2009 年には約 131 万人と 1999 年以来の水準にまで落ち込んだ。しかし、2009 年年央を底に、求人数も回復傾向にある。

参入障壁

インターネット媒体における求人広告、特に中途採用分野で、同社はブランドを築いており、当該市場においては、同社とリクルート社の 2 社で市場の大半を占めている。すなわち、ほぼ寡占化された市場への参入障壁は高いものと考えられる。ただし、今後、同社がかつてそれまでの紙媒体からインターネット媒体へと求人広告の変革を推進したように、インターネット媒体が新たな媒体に主役の座を明け渡すときがくるかもしれない。その際は、こうした参入障壁が通用しない可能性もある。

競合環境

人材ビジネス業界は「エージェント」と「メディア」に分類される。同社の競合である株式会社リクルートは「エージェント」、「メディア」のいずれも手掛けており、かつアルバイト、派遣社員や正社員などあらゆる雇用形態に対応している。

一方、同社は専ら「メディア」に特化してきた（注）。そのため、人材派遣業や人材紹介業の他社は同社にとって顧客と位置付けられる（[en]転職コンサルタント」、「[en]派遣のお仕事情報」等）。「メディア」のうち、同社が強みを有する正社員の中途採用を対象とした求人広告の分野において、同社はリクルート社に次いで 2 位である（[en]社会人の転職情報）。SR 社の理解では、リクルート社の強みは圧倒的なクライアント数とユーザー数、つまりボリュームである。一方、同社によれば、同社の強みは詳細な求人情報に示されるような情報の質（ユーザーを念頭に置いた詳細な情報など）である。中途求人広告市場は過去数年の競争激化や景気後退に伴う市場の縮小を経て、同社とリクルート社で寡占化が進んでいる。

注 :同社は 2010 年 8 月に EWJ 社の株式を取得、連結子会社化した後、人材紹介業務を拡大しつつある。

経営戦略

同社がこれまで行ってきた戦略は、インターネットへと求人広告媒体のシフトを進め、それによって従来よりも「低価格」での求人広告を可能にすると同時に、「[en]社会人の転職情報」の求人情報に示されるような「質」の高い情報を提供するというものであった。「低価格」と「質」は一見、矛盾するようだが、インターネットへの媒体のシフトという一種のパラダイム転換が、この戦略を可能にしたと SR 社はみている。インターネットへの媒体のシフトが起きる以前は、リクルート社によって独占的に価格が設定され、なおかつ紙媒体であるがためにコストもインターネットと比較すれば余分にかかったからだ（文量の増加や企業紹介ビデオを付録にすれば、更にコストが掛かる）。

2010 年以降、概ねインターネット媒体への求人広告シフトは一巡した。こうした状況下で同社が推し進めて行こうとしているのは、「質」をより高めることによる独自性の発揮と「新たな収益源」の確立である。SR 社は、インターネットへの媒体のシフトというシンプルだが強力な時流（同社がきっかけを創った時流ではあるが）に乗ってきたこれまでとは違い、やや難易度の高いフェーズに移行したという印象を受けている。

新たな収益源を確立する具体的な策として同社が示しているのが、求人広告の成功報酬モデルである。

成功報酬型商品は採用に至らない場合に広告掲載費用が発生するリスクを無くし、ハイエンドな人材を採用したい企業を中心にニーズが強い模様。同社の会員数など顧客企業にとっての利便性を踏まえれば、ポテンシャルがあると SR 社は考えている。ただし、成約率が低ければ、従来事業よりも低採算となるリスクも秘める。その点、案件毎の見極めなど営業員の能力をいかに洗練していくかが課題ではあろう。

また、人財事業分野における「アジア太平洋エリア展開」を積極化しつつある。同社はそうした海外展開は EWJ 社を軸に進めて行く考え。海外展開を進めるに際しては、当然ながら現地の情報や言語の問題などをクリアしなければならない。EWJ を活用することによって、言語の問題はクリアできる上で、EWJ 社が外資系企業やグローバル展開する日系企業と太いパイプを持つ点は強みとなろう。ただし、現地の情報収集に関しては、拠点を設立した上で、長年掛けて集めるという地道な作業が要求されよう。2013 年 6 月時点では、未だ海外展開は「種まき」の段階にあるといえ、収穫のタイミングとその規模は今後の展開次第である。

以上を踏まえれば、当面の成長は成功報酬型商品、中長期的な伸びしろと成り得るのが、海外展開等といえるかもしれない。まずは、成功報酬型商品で成約率などをコントロールしつついかに実績をあげていくかが注目される。

過去の業績

2014 年 3 月期第 3 四半期決算実績

2014 年 2 月 7 日、同社は 2014 年 3 月期第 3 四半期決算を発表した。

第 3 四半期累計期間の売上高は 12,081 百万円（前年同期間比 18.0%増）、営業利益 2,793 百万円（同 20.6%増）、経常利益 3,101 百万円（同 29.7%増）、四半期純利益 3,089 百万円（同 111.6%増）であった。

*数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。以下同様。

業界環境

企業収益の改善が進み全体として景気は回復傾向で推移するなかで、企業の求人ニーズも高まり、2013 年 12 月の有効求人倍率が 2007 年 9 月以来となる 1.03 倍に回復する等、雇用環境の改善傾向が続いている。日系企業の人材採用意欲は業界・地域を問わず総じて高く、4 月の消費増税を控えて企業が採用を縮小させる動きはあまりみられず、グローバル企業の人材採用意欲は一段と高まった。企業の派遣スタッフ採用ニーズが高まったが、候補となる人材が不足しているため、複数の求人媒体に出稿する派遣会社が増加した。

売上高

第 3 四半期累計期間において、同社の売上高は前年同期比で 1,844 百万円の増加（18.0%増）となった。エンワールド・ジャパン株式会社（en world Japan K.K.、以下 EWJ 社）の売上高が同 312 百万円増加（13.6%増）、「[en]社会人の転職情報」の売上高が同 722 百万円増、海外子会社の売上高が同 531 百万円増等となったことが寄与した。
背景としては、エンワールド・ジャパンはグローバル企業の旺盛な人材採用意欲を受けたこと、「[en]社会人の転職情報」は顧客企業の採用ニーズの高まりを受けて求人広告の販売が好調だったこと、海外子会社は当期から連結されたこと（第 3 四半期からは Navigos Group（ベトナム）の P/L も連結）があげられる。

営業利益

組織・人員体制の拡充を図り、積極的なプロモーションを展開したことから、人件費・労務費を始めとした費用は前年同期比 17.3%増となったものの、増収により経費増を吸収し増益となった。

同社によれば各事業の概要は以下のようになる。

中途採用事業

売上高 10,665 百万円（前年同期間比 21.0%増）、営業利益 2,728 百万円（同 28.3%増）
個別業績は売上高 8,795 百万円（同 10.6%増、846 百万円増）となり、内訳は以下。

- [en]社会人の転職情報：同 722 百万円増（18.1%増）。企業の求人ニーズが旺盛で、求人広告が前年を上回る掲載件数となり、オプション商品を利用する企業も増加した。業界別では不動産、サービス業、流通・小売業の件数が多かった。
- [en]派遣のお仕事情報：同 147 百万円増（11.4%増）。企業の派遣社員ニーズが高い状況が続いたことを受け、顧客である派遣会社からの受注額が増加、新規営業の強化により新規掲載社数が増加したことが売上増につながった。
- エン転職コンサルタント：同 122 百万円増（18.9%増）。人材紹介市場の改善傾向にあるなか、顧客の人材紹介会社への拡販を進めたこと等から掲載者数が増加した。
- [en]チャレンジ！はた☆らく：同 101 百万円減（19.5%減）。売上高は前年同期を下回ったが、販売系職種のニーズが高かったこと等から計画は上回った。
- [en]ウィメンズワーク：同 51 百万円増。大手・中堅の派遣会社においてそのニーズが増加傾向であることから着実に売上を伸ばした。
- また、子会社の概要は以下。
- EWJ 社：同 312 百万円増（13.6%増）。外資系企業の人材採用意欲の高かったこと、積極的に顧客と接点を持つ営業施策を強化したこと等から前年同期を上回った。また、営業利益は 491 百万円（同 19 百万円増、4.1%増）となった。
- [en]Partner（EWJ 社）：2013 年 12 月期の目標売上高 4 億円に対する進捗は良好とみられる。足元も同様の模様で、この好調さを維持して 2015 年 3 月期の売上高は 12 億円を目指したいとしている。
- 海外子会社：香港・シンガポール子会社の業績が軟調で通期の売上高は計画を下回り、若干の営業損失となる可能性が出てきている。但し、2015 年 3 月期に向けては、ベトナムの Navigos 社（損益計算書は 2014 年 3 月期第 3 四半期から連結。年間売上高約 6 億円）の通期貢献、香港・シンガポール子会社の挽回、タイ子会社の連結対象化での業績貢献（年間売上高約 2 億円）を同社では見込む。

新卒採用事業

売上高 1,010 百万円（同 13.5%減）、営業損失 21 百万円（前年同期は営業利益 190 百万円）
業界環境としては、企業の 2015 年度の新卒採用需要は前年度比で高まっており特に大企業において顕著になり、また、学生の就職活動開始時期も前年と比べて遅くなっている。大企業の採用需要の高まり、就職活動時期の遅れは共に中小規模の企業にとっては不利に働く。同社は中小規模の企業の採用活動を得意としており、業績にも悪影響を及ぼしている。また、同社は新卒採用の市場で大手 2 社に次ぐ 3 番手に位置するが、大手競合との競争が激化しており、受注が想定どおりに進まなかった。

こうした事業環境下、同社は「[en]学生の就職情報」サイトの運営終了及び新サービスへの移行を発表した。今後は新たな新卒採用支援サービスに取り組む予定であるが、2015 年 3 月期の同事業の業績に悪影響が出るのは避けられないと考えられる。

同社では 2015 年 3 月期の売上高は前期比で 10 億円ほど下がる可能性もあるとみている。利

益面では 2014 年 3 月期の特別損失や人員の異動等によって、影響は最小限に抑えたいとしている。また、新卒採用事業は中途採用事業への相乗効果の一面もあったが、同社では好調な中途採用市場へ経営資源を集中させることが業績成長につながると判断したものとみられる。

教育・評価事業

売上高 443 百万円（同 97.6%増）、営業利益 86 百万円（同 141.3%増）

業界環境としては、雇用環境の改善に伴い緩やかな回復傾向にあり、研修サービスは e-ラーニングの活用や年齢・階層別メニュー、グローバル対応など、受講形態及び内容の多様化がすすんでいる。そうしたなか、定額制研修サービス「エンカレッジ」は講座のラインアップを拡充したほか、既存会員企業向けに成功事例を共有するイベントを開催したこと等から、リピート率が向上した。これに加えて 2013 年 4 月から開始した大阪展開が順調に進み、2014 年 3 月期に計画している会員企業に到達した。また、今期から新たに連結対象となった株式会社シーベースの計画を上回る売上高となった。

2014 年 3 月期第 2 四半期決算実績

2013 年 11 月 12 日、同社は 2014 年 3 月期第 2 四半期決算を発表した。

第 2 四半期累計期間の売上高は 7,486 百万円（前年同期間比 16.3%増）、営業利益 1,616 百万円（同 26.1%増）、経常利益 1,827 百万円（同 34.5%増）、四半期純利益 2,318 百万円（同 187.4%増）であった。

第 2 四半期累計期間の営業利益率は、21.6%と前年同期と比較し、1.7 ポイント上昇した。コストの効率化等により、売上総利益率が前年同期比で 2.8 ポイント改善し、88.4%となったことが主な理由である。

四半期純利益は、投資有価証券売却益 1,998 百万円の計上により、経常利益の前年同期比増加率を大きく上回った。

業界環境は、2013 年 9 月の有効求人倍率が 0.95 倍となる等、雇用環境の改善傾向が続いている。同社によれば、全業種で採用が回復しており、特に不動産、建設業において、企業の採用が積極化しているという。また、企業の採用理由が、欠員補充から増員に移ってきている。

同社は主力の「[en]社会人の転職情報」において、新規顧客への販売を強化したほか、人材紹介サービス「[en]PARTNER」の本格展開を開始した。

同社によれば各事業の概要は以下のようになる。

中途採用事業

売上高 6,914 百万円（前年同期間比 18.0%増）、営業利益 1,905 百万円（同 26.1%増）

- [en]社会人の転職情報：景況感の改善に伴い、掲載課金型求人広告のニーズが高まったことから、前年同期に比べ掲載件数が増加した。成功報酬型商品においては、重点サービスと位置付けている人材紹介サービス「[en]PARTNER」の本格展開を7月から開始し、当第２四半期から入社実績が出始めた。これらの結果、前年同期を上回る売上高となった。掲載課金型求人広告は件数、平均単価が共に上昇した。同社によれば、平均単価の上昇は一部の大口顧客の単価上昇によるもので、その影響を除けば、安定的に推移しているという。
- [en]派遣のお仕事情報：企業のニーズが高まったことを受け、顧客である派遣会社の出稿意欲が改善したことや地方拠点において重点的に拡販を行った結果、掲載事業所数が増加し、前年同期を上回る売上高となった。
- [en]転職コンサルタント：人材紹介マーケットが回復基調にあることや、顧客である人材紹介会社への拡販が進んだことから、前年同期を上回る売上高となった。
- [en]チャレンジ！はた☆らく：若手未経験の販売系職種やオフィス事務職種の採用ニーズが高かったことから計画を上回る売上高となった。前年同期で売上は減少しているが、一般企業向けアルバイト求人情報の販売を2012年6月に停止したことによる。
- [en]ウィメンズワーク：計画をやや下回る売上高となったが、着実に掲載案件数が増加した。
- エンワールド・ジャパン株式会社：IT、金融、製造業領域を中心に顧客企業の人材採用意欲が高まったこと、積極的な営業活動を行ったこと等から、前年同期を上回る売上高となった。
- 海外子会社：新たに海外７社を連結対象としたが、オーストラリアで景気悪化の影響を受けたこと等から、計画を下回る売上高となった。また、香港、シンガポールなどの独自に進出している地域では、事業の立上げに時間を要している。

新卒採用事業

売上高 323 百万円（前年同期間比 17.5%減）、営業損失 333 百万円（前年同期間は 215 百万円の営業損失）

2014 年３月卒業予定学生の採用において、大手企業が採用者数を増やしたこと、学生の大手企業志向などから、中堅・中小・ベンチャー企業を主要顧客とする同事業の売上が減少した。また、プロモーション強化に伴う費用の増加により、営業損失が拡大した。

教育・評価事業

売上高 271 百万円（前年同期間比 79.1%増）、営業利益 44 百万円（同 77.5%増）

定額制研修サービス「エンカレッジ」は、４月に新規会員企業数が増加したこと、新たに大阪でサービスを開始し、会員企業数が増加したこと等から前年同期を上回る売上高となった。また、今期から新たに連結対象となった株式会社シーベースの業績が順調に推移し、計画を上回る売上高となった。

第 2 四半期累計期間の実績は上期会社予想を売上高で 220 百万円、営業利益で 490 百万円上回った。売上高が会社予想を上回った要因は、採用環境の改善により、「[en]社会人の転職情報」において、掲載型課金商品が計画に対し好調に推移したこと、エンワールド・ジャパンの業績が計画を上回ったことなどによる。費用面では、人件費・労務費および広告宣伝費が計画を下回った。

当初会社予想を上回る実績にも関わらず、同社は 2014 年３月期通期会社予想を据え置いた。同社によれば、認知度を高める目的で、下期にプロモーションを積極化する予定であり、広告宣伝費を使っていく方針であるという。

2014 年 3 月期第 1 四半期決算実績

2014 年 8 月 12 日、同社は 2014 年 3 月期第 1 四半期決算を発表した。なお、会社予想に変更はない。

売上高は 3,652 百万円（前年同期間比 10.7%増）、営業利益 713 百万円（同 1.4%減）、経常利益 902 百万円（同 15.3%増）、当期純利益 1,771 百万円（同 278.6%増）であった。

[en]社会人の転職情報における成功報酬求人広告の売上が前年同期を上回ったほか、エンワールド・ジャパン社も好調な結果となった。また、当第 1 四半期から新たに子会社を連結したことにより、売上が増加した。

営業利益は人員の増加や積極的なプロモーション活動を行ったほか、当第 1 四半期から新たに子会社を連結したこと等により、費用が増加した。この結果、前年同期比では減益となった。

同社は、外部環境として、雇用環境は 2013 年 6 月の有効求人倍率が 2013 年 5 月比 0.02 ポイント増の 0.92 倍、完全失業率が 4 年 8 カ月ぶりの 3 %台である 3.9%と、緩やかな改善が続いている認識している。
2014 年 3 月期第 1 四半期に、同社は、主力の「[en]社会人の転職情報」において、成功報酬型求人広告の成約率向上に向けた取組みや新商品の販売を強化した。また、人材紹介サービス「[en]PARTNER」を本格的に開始する等、商品ラインアップを拡充した。
国内のグローバル企業向けに人材紹介を行うエンワールド・ジャパン株式会社は、採用した

人員の戦力化を推進し、積極的な営業活動を展開した。

海外展開においては 2013 年４月にベトナム No. 1 の求人サイト及び人材紹介サービスを展開している「Navigos Group」を買収した。
同社によれば各事業の概要は以下のようになる。

中途採用事業

売上高 3,341 百万円（前年同期間比 12.7%増）、営業利益 867 百万円（同 3.5%増）

- 「[en]社会人の転職情報」：前四半期に成功報酬型求人広告の成約率向上に向けて取り組んだ施策が奏功し、計画及び前年同期を上回る入社数となった。成功報酬型求人広告の新商品の入社数も順調に推移した。また、今後の成功報酬型商品の重点サービスと位置付けている人材紹介サービス「[en]PARTNER」の本格展開を開始し、営業人員及びコンサルタントを増強する等、組織体制の強化を行った。これらの結果、「[en]社会人の転職情報」は前年同期を上回る売上高となった
- 「[en]派遣のお仕事情報」：小規模派遣会社向けの新商品の販売が好調に推移したことから、前年同期を上回る掲載事業所数及び売上高となった
- 「[en]転職コンサルタント」：人材紹介マーケットが回復基調にあることから、顧客の人材紹介会社への拡販が進み、前年同期を上回る売上高となった
- 「[en]チャレンジ！はた☆らく」：若手未経験の販売系職種やオフィス事務職種のニーズが高かったことから、計画を上回る売上高となった
- 「[en]ウィメンズワーク」：2012年12月のサイトオープン後のトライアル掲載から有料掲載への移行が徐々に進み、概ね計画通りの売上高となった
- EWJ社：消費財、医療、IT領域を中心に顧客企業の人材採用需要が高かったこと、2013年3月期に採用した人員の戦力化が進んだこと等から、前年同期を上回る売上高となった

新卒採用事業

売上高 190 百万円（前年同期間比 14.5%減）、営業損失 171 百万円（前年同期間は 94 百万円の営業損失）

「力のある中堅・中小・ベンチャー企業」に特化した就職情報を掲載する「[en]学生の就職情報」は、新卒採用市場の活性化を受けて、従来以上に会員獲得のためのプロモーションを強化した。また、12 月の「[en]学生の就職情報 2015」のグランドオープンに向け、同社のサイトを通じて入社した社員が定着・活躍できるように入社後 3 年間サポートする商品の販売を強化した。さらに、エントリーシートや適性テストを省き、体験入社から選考を開始するサービス「[en]体感就職」をリリースする等、商品ラインアップを強化した。

教育・評価事業

売上高 127 百万円（前年同期間比 55.4%増）、営業利益 17 百万円（前年同期間比 17.1%減）

定額制研修サービス「エンカレッジ」は、契約更新が集中する４月に向けて 2013 年 3 月期に積極的な営業活動及び契約継続施策を行ったことが新規受注の獲得やリピート率の向上に繋がり、会員企業数が増加した。

同社によれば、第 1 四半期の会社予想は公表していないが、同社の想定に対し概ね堅調に推移したとのことである。セグメント別に関しては、中途採用事業は、やや想定を上回った。「[en]社会人の転職情報」において、雇用環境の改善に加え、成功報酬型求人広告の成約率向上策がが奏功したことが主な理由である。また、EWJ 社が堅調に推移した。一方で、影響は軽微であるものの海外に関しては、会社側の想定をやや下回って推移している。立ち上げ段階のため、利益貢献は 2015 年 3 月期以降となりそうである。新卒採用事業は、雇用環境の改善を背景に新卒者の大手企業への就職希望が増えていることから、同社が得意とする中堅・中小・ベンチャー企業の採用がその影響を受け、やや計画を下回っているとのこと。

2013 年 3 月期通期決算実績

2013 年 5 月 10 日、同社は 2013 年 3 月期通期決算を発表した。

売上高は 13,564 百万円（前年同期間比 6.0%増）、営業利益 2,783 百万円（同 9.5%増）、経常利益 2,840 百万円（同 17.2%増）、当期純利益 1,546 百万円（同 60.4%増）であった（注）。

注：前年同期間比は 2012 年 4 月-2013 年 3 月実績との比較、以下同様。

欧州の債務問題や新興国の景気減速などにより年央まで先行き不透明な状況で推移した。しかし、2012 年 12 月に発足した新政権の経済政策により、過度な円高の是正や国内株式市場の好転など、景気持ち直しに向かう動きも見え始めた。雇用環境も緩やかな改善傾向が続き、2013 年 3 月には、有効求人倍率が 0.86 倍へと改善した。

こうした状況下、同社は主力の「[en]社会人の転職情報」において、成功報酬型求人広告の拡販及び入社数増加のための施策を強化した。また、2012 年 12 月には正社員就業を希望する女性のための求人サイト「[en]ウィメンズワーク」を新たに開設した他、「[en]転職コンサルタント」、「[en]派遣のお仕事情報」、「[en]チャレンジ！はた☆らく」をリニューアルするなど、商品ラインアップの拡充及び強化に取り組んだとしている。

国内のグローバル企業向けに人材紹介を行うエンワールド・ジャパン株式会社は、人員の増強及び戦力化を推進するとともに、積極的な営業活動を展開。更に、グローバル企業向け人材紹介ブランド「en world」として香港、韓国にオフィスを開設したほか、オーストラリアで人材紹介及び人材派遣を行っている「Calibrate Recruitment Pty Ltd」を買収するなど、アジア太平洋地域を中心に積極的な海外展開を行った。

同社の売上高は前年同期間より約 770 百万円の増加となった。そのうちエンワールド・ジャパン株式会社（en world Japan K.K.、以下 EWJ 社）の売上高が前年同期間より約 580 百万円増加、「[en]社会人の転職情報」の売上高が同約 360 百万円増、「[en] 学生の就職情報」の売上高が同約 120 百万円増等となり、売上増加に寄与した。

人件費・労務費を始めとした費用は前年同期間比 5.2%増となったものの、増収により吸収、営業利益は前年同期間比で増益となった。

計画（2012 年 11 月発表）対比でみると、売上高実績は、「[en]チャレンジ！はた☆らく」が計画を約 80 百万円、「[en]派遣のお仕事情報」が計画を約 50 百万円超過したものの、「[en]社会人の転職情報」が計画を約 380 百万円下回ったことにより、計画を約 200 百万円下回っての着地となった。ただし、営業利益に関しては、広告宣伝費・販促費などの費用が計画比減少となったことから、計画（2,700 百万円）を上回る実績となった。

同社によれば各事業の概要は以下のようになる。

中途採用事業：売上高 11,748 百万円（前年同期間比 6.3%増）、営業利益 2,640 百万円（同 8.9%減）

- 「[en]社会人の転職情報」：成功報酬型求人広告の売上拡大のため、積極的な営業活動や各種のトライアルを実施。これによって成功報酬型求人広告は概ね計画通りとなった。しかし、掲載課金型求人広告が計画未達となり、「[en]社会人の転職情報」全体の売上高は計画を下回った
- 「[en]派遣のお仕事情報」：小規模派遣会社向け新商品の販売が好調であったことなどから、計画を上回る売上高となった
- 「[en]転職コンサルタント」：顧客のリピート率向上、（人材紹介会社向けの）成功報酬型サービスが順調に推移したことに加え、新商品をリリースしたことなどから計画を上回る売上高となった
- 「[en]チャレンジ！はた☆らく」：スマートフォン販売の店頭スタッフなど販売系の求人案件を中心に企業の採用需要が高く、掲載案件数が増加したことから計画を上回る売上高となった
- 「[en]ウィメンズワーク」：会員数は順調に増加しているが、サイトのオープンが当初予定よりも遅れたことが影響し、計画を下回る売上高となった
- EWJ社：消費財、IT、メディカル領域を中心に顧客企業の人材採用需要が高かったことや、2012年8月より開始した国内成長企業向けの人材紹介サービス「en premium」が堅調であったことから計画を上回る業績となった

新卒採用事業：売上高 1,484 百万円（前年同期間比 8.9%増）、営業利益 133 百万円（前年同期間は 85 百万円の営業損失）

2014 年 3 月卒業予定学生向けの「[en]学生の就職情報 2014」が 2012 年 12 月 1 日にオー

プン。「[en]学生の就職情報 2014」はリピート顧客が増加したこと、新商品の販売により単価が上昇したことなどから計画を上回る売上高となり、4 期ぶりに営業黒字化した。

教育・評価事業：売上高 294 百万円（前年同期間比 17.0%増）、営業利益 43 百万円（前年同期間は 17 百万円の営業損失）
定額制研修サービス「エンカレッジ」の契約企業数が増加したことに加え、費用の削減及び効率化に努めたことから 2 期ぶりに営業黒字化した。

2013 年 3 月期第 3 四半期決算実績

2013 年 2 月 8 日、同社は 2013 年 3 月期第 3 四半期決算を発表した。

第 3 四半期累計期間の売上高は 10,236 百万円（前年同期間比 8.2%増）、営業利益 2,316 百万円（同 11.3%増）、経常利益 2,403 百万円（同 20.9%増）、四半期純利益 1,459 百万円（同 44.1%増）であった（注）。

注：前年同期間比は 2011 年 4 月-2011 年 12 月実績との比較、以下同様。

業界環境は、欧州の債務問題や新興国の景気減速などにより先行き不透明な状況で推移するも、雇用環境については、2012 年 12 月の有効求人倍率が前月比で改善するなど、持ち直しの動きもみられるとのことである。

第 3 四半期累計期間において、同社の売上高は前年同期間より約 780 百万円の増加となった。そのうちエンワールド・ジャパン株式会社（en world Japan K.K.、以下 EWJ 社）の売上高が前年同期間より約 540 百万円増加、「[en]社会人の転職情報」の売上高が同約 260 百万円増、「[en] 学生の就職情報」の売上高が同約 150 百万円増等となり、売上増加に寄与した。

人件費・労務費を始めとした費用は前年同期間比 7.3%増となったものの、増収により吸収、営業利益は前年同期間比で増益となった。

計画対比でみると、第 3 四半期累計期間の売上高実績は、「[en]社会人の転職情報」が計画を約 130 百万円下回ったものの、EWJ 社が計画を約 80 百万円、「[en]チャレンジ！はた☆らく」が計画を 50 百万円超過して着地したことにより、ほぼ計画通りの着地となった。営業利益に関しては、人員採用計画及びプロモーションスケジュールの見直し等により、費用の使用が一部後ろ倒しとなったことから、計画（2,060 百万円）を上回る実績となった。

同社によれば各事業の概要は以下のようになる。

中途採用事業：売上高 8,811 百万円（前年同期間比 7.8%増）、営業利益 2,127 百万円（同

9.0%減）

- 「[en]社会人の転職情報」:注力している成功報酬型求人広告の売上高を拡大するため、2012年11月に新商品の販売を開始するなどの施策を実施。その結果、成功報酬型求人広告の掲載件数及び入社者数は前年同期間を上回ったものの、計画は下回った。そのため、2012年12月からは更なる新商品を投入し、入社者数の増加及び売上高の拡大に向けた取組みを強化している。一方、掲載課金型求人広告は概ね計画通りの掲載件数及び売上高となった
- 「[en]派遣のお仕事情報」：サイトリニューアルを実施したことや小規模派遣会社向け新商品の販売が好調であったことなどから、計画を上回る売上高となった
- 「[en]転職コンサルタント」：顧客のリピート利用が増加したほか、（人材紹介会社向けの）成功報酬型サービスが順調に推移したことなどから計画を上回る売上高となった
- 「[en]チャレンジ！はた☆らく」：サイトリニューアルにより、掲載案件数や総応募数が増加したほか、販売系や事務系求人のニーズが高かったことから、計画を上回る売上高となった
- 「[en]ウィメンズワーク」：主に派遣会社の「正社員または正社員登用あり」の案件のみを掲載するサイト（同サイトの概要については、下記参照）。2012年12月10日にオープンし、会員数を順調に伸ばしているほか、入社実績も既に出ている。
- EWJ社：グローバル企業の人材採用意欲が高かったこと、新たに採用した人員が戦力化したことに加え、2012年8月より開始した国内成長企業向けの人材紹介サービス「en premium」が好調であったことから計画を上回る業績となった

新卒採用事業：売上高 1,167 百万円（前年同期間比 15.5%増）、営業利益 190 百万円（前年同期間は 59 百万円の営業損失）
2014 年 3 月卒業予定学生向けの「[en]学生の就職情報 2014」が 2012 年 12 月 1 日にオープン。「[en]学生の就職情報 2014」はリピート顧客の獲得が進んだこと、2014 年度版サイトから開始した特集企画の販売も好調に推移したことなどから前年度に比べ掲載社数及び単価が堅調に推移した。

教育・評価事業：売上高 224 百万円（前年同期間比 18.1%増）、営業利益 35 百万円（前年同期間は 4 百万円の営業損失）
定額制研修サービス「エンカレッジ」は、2012 年 4 月に新規会員企業が増加したこと、第 3 四半期会計期間においても契約企業数が増加したことから、前年同期間を上回る売上高となり、営業利益も改善した。

トピックス

韓国において人材紹介事業を開始

同社はグローバル企業向け人材紹介サービスブランド「en world」を展開。シンガポール、香港、オーストラリアにおいて人材紹介サービスを展開している。また、北京に持分法適用会社で、求人サイトを運営する「英才網聯科技有限公司」、上海に合弁の人材紹介会社、「職緑人力資源有限公司」がある。

2012 年 11 月には、韓国に人材紹介会社「en world Korea Co., Ltd.」を開設、同年 12 月より営業を開始した。日本、シンガポール、香港に続き、韓国においても「en world」ブランドによるサービスを展開し、事業拡大を目指していく方針であるという。同社によれば、韓国の人材紹介サービス市場規模は約 30,000 百万円（2011 年度）であり、今後も拡大が予想されるとのことだ。

2013 年 3 月期第 2 四半期決算実績

2012 年 11 月 12 日、同社は 2013 年 3 月期第 2 四半期決算を発表した。

第 2 四半期累計期間の売上高は 6,435 百万円（前年同期間比 7.2%増）、営業利益 1,281 百万円（同 9.1%増）、経常利益 1,358 百万円（同 26.6%増）、四半期純利益 806 百万円（同 56.7%増）であった（注）。

注：前年同期間比は 2011 年 4 月-2011 年 9 月実績との比較、以下同様。

業界環境は、円高の長期化や新興国の景気減速懸念など、景気の先行きが不透明な状況が継続する間も雇用環境の回復が続いていたが、2012 年 9 月の有効求人倍率が 3 年 2 ヵ月ぶりに前月の水準を下回り、不安要素もみられるようになったとのことである。

もっとも、第 2 四半期累計期間において、同社の売上高は前年同期間より 430 百万円の増加となった。そのうち EWJ 社の売上高が前年同期間より約 290 百万円増加、「[en]社会人の転職情報」の売上高が同約 170 百万円増、「[en] 転職コンサルタント」の売上高が同約 30 百万円増となり、売上増加に主に寄与した。

人件費・労務費を始めとした費用は前年同期間比 6.7%増となったものの、増収により吸収、営業利益は前年同期間比で増益となった。

計画対比でみると、第 2 四半期累計期間の売上高実績は、EWJ 社が好調であったため、計画（6,349 百万円）を上回った。また、営業利益に関しても、売上高が好調であったことに加え、サイトリニューアルの遅れによって、広告宣伝費の使用が一部後ろ倒しになったことから、計画（1,060 百万円）を上回る実績となった。
同社によれば各事業の概要は以下のようになる。

中途採用事業：売上高 5,861 百万円（前年同期間比 7.5%増）、営業利益 1,510 百万円（同 6.7%減）

- 「[en]社会人の転職情報」：引き続き企業の人材採用需要が堅調であったこと、積極的な営業施策を行ったこと等により、成功報酬型求人広告の掲載件数及び入社者数は前年

同期間を大幅に上回るなど、順調に推移した。一方、積極的な成功報酬型求人広告の拡販に伴い、掲載課金型求人広告の件数は計画を下回った

- 「[en]派遣のお仕事情報」：2012年8月に予定していたサイトリニューアルが延期となったこと、顧客の派遣会社が保有する求人案件と求職者のマッチングから「[en]チャレンジ！はた☆らく」に一部の掲載案件が移ったこと等により計画を下回る売上高となった
- 「[en]転職コンサルタント」：サイト運用の改善により掲載効果が高まったこと、人材紹介会社向けの成功報酬型サービスが順調に推移したこと等から計画を上回る売上高となった
- 「[en]チャレンジ！はた☆らく」：従来は事業会社の求人案件も掲載していたが、2012年6月から派遣会社が保有する求人案件の掲載に特化した。販売系や事務系の求人ニーズが高かったことから、計画を上回る売上高となった
- EWJ社：継続的に取り組んでいた各種施策の成果が着実に上がったことにより、グローバル企業及び求職者から高評価を受けている。2012年8月には、国内成長企業向けの人材紹介サービスブランド「en premium」を新設し、サービスラインアップの拡充を図った。これらの取組みに加え、グローバル企業の人材採用意欲が高かったこと、新たに採用した人員が戦力化したこと等により、計画を大幅に上回る業績となった

新卒採用事業：売上高 391 百万円（前年同期間比 6.1%増）、営業損失 215 百万円（前年同期間は 307 百万円の営業損失）
2013 年度の採用を継続する企業数は例年並みだが、この時期における採用予定数が若干増加している。ただし、競合の値引き攻勢が激しく、苦戦する面もあった。2012 年 12 月にオープンする「[en]学生の就職情報 2014」は積極的な営業活動を行い、既存の顧客企業を中心に受注は堅調に進んでいる。

教育・評価事業：売上高 151 百万円（前年同期間比 20.6%増）、営業利益 24 百万円（前年同期間は 4 百万円の営業損失）
定額制研修サービス「エンカレッジ」は、2012 年 4 月に新規会員企業が増加したことから売上高が堅調に推移した。また、「エンカレッジ」の講座を企業に出向いて行う「受託エンカレッジ」を開始、初受注したほか、テストの新商品販売を開始するなど、新サービス、新商品の開発を進めた。

トピックス

通期会社予想

通期連結会社予想の修正はないものの、構成比が修正された。具体的には、前回予想では、売上高に占めるエン・ジャパン社の比率が 80%、EWJ 社の比率が 20%、営業利益に占めるエン・ジャパン社の比率が 85%、EWJ 社の比率が 15%であったが、新たに売上高に占めるエン・ジャパン社の比率が 79%、EWJ 社の比率が 21%、営業利益に占めるエン・ジャパン社の比率が 80%、EWJ 社の比率が 20%へと見直された。

同社が指摘している理由は主に以下の点である。

1)「[en]社会人の転職情報」は、成功報酬型求人広告へのシフトを進めているが、拡大には期初想定よりも更に注力が必要と判断。掲載課金型求人広告の計画達成が困難と判断し、見直しを実施
2) 紹介予定派遣案件を中心に掲載する「[en]ウィメンズワーク」を当初 2012 年 8 月末にオープン予定だったが、12 月初旬に延期
3) EWJ 社は、（上記に記載した理由などにより）好調が継続している

ちなみに日本経済は、鉱工業生産指数が 2012 年春先をピークに低下トレンドが続くなど、弱含みとなっている。ただし、同社は、足下（2012 年 11 月）も一部大手企業で人員削減等の動きもみられるが、企業の人材採用意欲は引き続き強いとしている。また、グローバル企業の人材採用ニーズは依然として高水準で推移していると述べている。

2013 年 3 月期第 1 四半期決算実績

2012 年 8 月 9 日、同社は 2013 年 3 月期第 1 四半期決算を発表した。また、同時に 2013 年 3 月期第 2 四半期累計期間（上期）の会社予想の上方修正を行った。

売上高は 3,297 百万円（前年同期間比 16.0%増）、営業利益 724 百万円（同 58.0%増）、経常利益 782 百万円（同 51.9%増）、当期純利益 468 百万円（同 67.2%増）であった（注）。

注：前年同期間比は 2011 年 4 月-2011 年 6 月実績との比較、以下同様。

雇用環境は、有効求人倍率の上昇にみられるように改善が続いた。同社によれば、企業の人材採用意欲は高い状態が継続。特に若手未経験者の求人案件が増加したという。また、グローバル企業の人材採用ニーズは引き続き高い水準で推移した模様だ。そうした環境下で、同社の売上高は前年同期間より 454 百万円の増加となった。そのうち EWJ 社の売上高が前年同期間より 205 百万円増加、「[en]社会人の転職情報」の売上高が同 140 百万円増、「[en]チャレンジ！はた☆らく」の売上高が同 56 百万円増となり、売上増加に主に寄与した。

人件費・労務費を始めとした費用は前年同期間比 7.9%増となったものの、増収により吸収、営業利益は前年同期間比で大幅な増益となった。

同社によれば各事業の概要は以下のようになる。

中途採用事業：売上高 2,964 百万円（前年同期間比 16.2%増）、営業利益 838 百万円（同 24.1%増）
- 「[en]社会人の転職情報」：企業の人材採用ニーズが高まったこと、積極的な営業施策

を行ったこと等により、サーチ型採用ソリューションの掲載件数、入社者数が大幅に増加

- 「[en]派遣のお仕事情報」：IT・販売・サービス系の募集ニーズが順調に推移し、概ね計画通りの実績となった
- 「[en]転職コンサルタント」：人材紹介会社向け成功報酬型サービスが堅調に推移し、計画を上回った
- 「[en]チャレンジ！はた☆らく」：マーケットの需要が回復傾向にあること等により堅調に推移した
- EWJ社：グローバル企業の採用意欲の高さに加え、EWJ社における2012年3月期からの各種取組みが奏功し、計画を大幅に超過した

新卒採用事業：売上高 222 百万円（前年同期間比 14.9%増）、営業損失 93 百万円（前年同期は 159 百万円の営業損失）
企業（力のある中堅・中小・ベンチャー企業の掲載に特化）の新卒採用需要は高いものの、厳選採用傾向が進み、2013 年度採用は採用予定人数を充足していない企業が多い。そのため、夏以降も採用活動を継続する動きがみられ、「[en]学生の就職情報 2013」の販売が堅調となった。「[en]学生の就職情報 2014」に関しても、順調に受注が進んでいる。

教育・評価事業：売上高 81 百万円（前年同期間比 16.5%増）、営業利益 20 百万円（同 399.6%増）
定額性研修サービスを新たに開始した企業もあり、競合は激化した。ただし、2012 年 3 月期からの営業活動が奏功し、定額制研修サービス「エンカレッジ」の新規会員企業が増加した。また、新たな収益源を確保するため、新サービス、新商品の開発を進めた。

トピックス

会社予想上方修正

同社は、2013 年 3 月期第 2 四半期累計期間（上期）を下記の通り上方修正した。

2013 年 3 月期上期の会社予想

- 売上高：6,349百万円（据え置き）
- 営業利益：1,060百万円（前回予想893百万円）
- 経常利益：1,190百万円（同1,019百万円）
- 四半期純利益：710百万円（同611百万円）

修正理由について、売上高は前回予想通りに推移する見込みながら、人員採用が計画を下回ったこと等による人件費の減少、その他経費の効率的使用に努めたことにより、営業利益以下は前回予想を上回る見通しとなったためとしている。なお、第 3 四半期以降にプロモーション等を強化する予定であることから通期会社予想は変更しないとのことだ。

2012 年 3 月期通期実績

2012 年 5 月 10 日、同社は 2012 年 3 月期通期決算を発表した。

売上高は 15,687 百万円(前年同期間比 21.7%増)、営業利益は 3,047 百万円(同 33.6%増)、経常利益は 2,884 百万円（同 27.4%増）、当期純利益は 1,135 百万円（同 8.4%増）であった（注）。会社予想について、同社は既に 2012 年 4 月 27 日に修正済みであり、概ねその修正値通りの着地であった。

注：前年同期間比は 2010 年 1 月-2011 年 3 月実績との比較、以下同様。

業界環境としては、東日本大震災の影響により、一時的に採用活動が停止したが、再開後は新規求人数の増加傾向が続き、市場環境の改善が進んだ。そうした環境下で、同社の売上高は前年同期間より 2,800 百万円の増加となった。そのうち約 1,660 百万円についてはエンワールド・ジャパン株式会社（en world Japan K.K.、以下 EWJ 社、旧ウォールストリートアソシエイツ株式会社）を 2010 年 9 月より新たに連結化したことなどが寄与している。ただし、それを除いても「[en]社会人の転職情報」が前年同期間より約 700 百万円増となるなど、既存事業が好調であったことも寄与した。「[en]社会人の転職情報」の増収にはサーチ型採用ソリューション（成功報酬型求人広告）が寄与している。

売上総利益は 13,294 百万円であり、売上総利益率は 84.7%と前年同期より 0.9 ポイント改善した。

売上高販管費率は 65.3%と前年同期間より 0.8 ポイント低下。営業利益は、売上が好調に推移したことに加え、経費の効率的な使用や抑制に努めたことから、大幅な増益となった。

営業外費用は、財団への寄付金 130 百万円の計上等で 291 百万円と増加したこともあって、経常利益は上記の増益率となった。

当期純利益の増益率が低いのは、特別損失 688 百万円を計上したためである。特別損失の主な内訳としては、結婚式場情報サイト「エン・ウエディング」からの撤退や経営人事戦略システム「FINE」について事業を関係会社に移管することとしたことなどによって減損損失 136 百万円。また、総合求人情報サイト「[en]チャレンジ！はた☆らく」の 2012 年 3 月期、2013 年 3 月期以降の業績見通しを勘案し、減損損失 244 百万円を計上したこと等が挙げられる。

各事業の概要（2012 年 3 月期通期）は以下のようになる。

中途採用事業：売上高 13,617 百万円（前年同期間比 22.8%増）、営業利益 3,637 百万円（同 7.8%増）

「[en]社会人の転職情報」がサーチ型採用ソリューションの拡販もあって売上高 6,190 百万円（前年同期間比 12.9%増）となったほか、EWJ 社の売上高が 2,863 百万円（前年同期間は売上高 1,199 百万円）と通期寄与したこともあって同事業の売上高を押し上げた。また、派遣や若手層の募集が旺盛だったこともあり、「[en]派遣のお仕事情報」の売上高が 2,280 百万円（前年期間比 3.1%増）、「[en]チャレンジ！はた☆らく」の売上高は 1,170 百万円（同 13.3%増）と増収であった。一方、[en]転職コンサルタントは売上高 989 百万円（同 5.4%減）と減収であった。

新卒採用事業：売上高 1,614 百万円（前年同期間比 17.5%増）、営業損失 197 百万円（前年同期間は 474 百万円の営業損失）
同社によれば、「[en]学生の就職情報」において中堅・中小・ベンチャー企業に特化したことにより、他媒体よりも応募数が多いなど、高い掲載効果が顧客から評価されたとのことである。もっとも、赤字幅は縮小したものの、新規企業の受注に苦戦したことから、黒字化には至らなかったとしている。

教育・評価事業：売上高 303 百万円（前年同期間比 11.7%減）、営業損失 37 百万円（前年同期間は 13 百万円の営業損失）
定額制研修サービス「エンカレッジ」は、会員企業数が増加するとともに、研修の内製化等によるコスト削減が進み、2011 年 10 月に単月黒字化した。

その他事業：売上高 152 百万円（前年同期間比 92.4%増）、営業損失 356 百万円（前年同期間は 606 百万円の営業損失）
「エン・ウエディング」は、掲載効果を高める取組みを強化した事で掲載単価が上昇したものの、想定していた水準には届かなかった。また、「FINE」も総じて苦戦が続いた。「エン・ウエディング」は 12 年 6 月末をもって事業から撤退し、「FINE」については 12 年 7 月に事業を関係会社に移管する事が決まっている。

その他情報

沿革

エン・ジャパン株式会社として設立されたのは 2000 年 1 月。しかし、実質的な創業は現代表取締役会長である、越智通勝氏が、1983 年に株式会社日本ブレーンセンターを設立したときまで遡る。

日本ブレーンセンター社はリクルート社の代理店事業を中核事業として成長を遂げた。1983 年当時、求人広告媒体の主流は新聞であったが、リクルート社が求人情報誌を始めたことによって、その後、求人広告媒体の主役の座は求人情報誌へと移行した。

日本ブレーンセンター社は 1993 年にリクルート社の代理店として関西で売上トップに躍り出る。その後、同社は 1995 年 2 月にデジタルメディア事業部を設立、同年 7 月に新卒・中途採用向け転職サイト「[縁]employment net」を立ち上げた。自らメディアを持つことを決断したわけだが、そのメディアとして当時黎明期であったインターネットに着目し、求人広告の媒体として選択。インターネットによる求人サイトの先駆けとなった。

同社によれば、その後 5 年間は成果もなかなか上がらず、暗中模索の日々が続いたが、その間、積極的な投資を継続したこともあって、2000 年ぐらいからようやく花が咲き始めたとのことだ。ビジネスが軌道に乗り始めた理由の一つとして、Yahoo! JAPAN（ヤフー株式会社、東証 1 部 4689）などのポータルサイトと提携を行うことによって、求職者数を拡大することができた点を同社は指摘している。2000 年 1 月、日本ブレーンセンター社のデジタルメディア事業部が日本ブレーンセンター社より分離・独立し、エン・ジャパン社が設立された。

同社は、その後、2004 年における日本ブレーンセンター社の統合・事業承継、ヤフー社との提携解消（ヤフー社はその後リクルート社と提携）などを経つつも、2007 年まで順調な拡大を遂げた。SR 社は、この間の同社の成長について、同社が強みと自ら述べている「求人広告の質」と低価格のインターネットサービスを武器に、業界最大手のリクルート社が主な収入源であった情報誌とのカニバリゼーションを恐れ、インターネットへの移行をためらうなか、間隙を突くことができた点が大きいとみている。また、求人広告媒体の主役が求人情報誌からインターネットへと移行しつつあったこと、景気拡大と団塊世代の定年退職に伴う求人の増加、なども同社にとってフォローになったとみている。

しかし、2007 年を境に同社の業績は急激かつ大幅に悪化する。売上高は 2007 年 12 月期の 22,686 百万円をピークに 2009 年 12 月期には同 10,209 百万円と半分以下の水準にまで減少、2009 年 12 月上期には同社の人員の約 3 割の希望退職を断行した。その後、業績は徐々に持ち直しつつあるが、同社は第 2 の創業期と位置付けた上で、既存事業の強化のほか、安定収益基盤の育成、新たな市場への進出（EWJ 社の買収、海外展開）などに取り組んでいる。

ニュース&トピックス

2014 年 2 月

2014 年 2 月 24 日、同社は 2014 年 3 月期業績予想の修正を発表した。

2014 年 3 月期通期会社予想の修正

売上高：	16,300 百万円	（前回予想 16,300 百万円）
営業利益：	3,200 百万円	（同 3,200 百万円）
経常利益：	3,280 百万円	（同 3,280 百万円）
当期純利益：	2,679 百万円	（同 2,900 百万円）
EPS：	120.72 円	（同 130.68 円）

当期利益が修正された。会社予想の修正理由は、主に以下の通りである。
[en]学生の就職情報サイトの運営終了及び新サービスへの移行に伴い 360 百万円の特別損失を 2014 年 3 月期に計上する予定。これには減損損失・保守運用費等が含まれる。配当予想については、変更はない。

同日、同社は「[en］学生の就職情報」サイトの運営終了及び新サービス移行を発表した。

新卒採用事業の業績

2013 年 3 月期実績	売上高	1,484 百万円	営業利益	133 百万円
（ 内［en］学生の就職情報		1,323 百万円	）	
2014 年 3 月期会社計画	売上高	1,500 百万円	営業利益	90 百万円
（ 内［en］学生の就職情報		1,320 百万円	）	

同社は[en]学生の就職情報サイトの運営終了及び新サービスへの移行に伴い、2015 年 3 月 31 日をもって新卒採用事業における「就職情報サイト」の運営を終了することとなった。内容の背景等は主に以下の通りである。

「[en]学生の就職情報」は 2006 年 3 月期にサービスが開始され、2013 年 3 月期以降は「力のある中堅・中小・ベンチャー企業」のコンセプトに特化してサイト運営がなされている。

近年の新卒採用・就職活動の変化は、SNS 利用の拡大、就職情報サイトに依存しない各種コミュニティを通じた活動など多岐に拡がっており、同社は新卒採用支援サービスのビジネス・モデルを転換することを 2014 年 2 月に決定した。

同社は引き続き新たな企画で新卒採用支援サービスを提供する予定、学生のキャリア形成に対する需要の高まりを受け、キャリア支援サービスも手がけていく方針である。現在の新卒

採用事業に関わる人員は、同事業の新たなサービスと他事業に再配置する。事業撤退に伴い「[en］学生の就職情報」の減損損失・保守運用費等で 360 百万円の特別損失が 2014 年 3 月期に見込まれている。

2013 年 10 月

2013 年 10 月 25 日、同社は 2014 年 3 月期第 2 四半期累計期間会社予想の修正を発表した。

2014 年 3 月期第 2 四半期累計期間会社予想の修正
売上高：7,486 百万円（前回予想：7,270 百万円）
営業利益：1,616 百万円（同 1,130 百万円）
経常利益：1,826 百万円（同 1,190 百万円）
当期純利益：2,317 百万円（同 1,925 百万円）

会社予想の修正理由は、主に以下の通りである。

景況感の改善により顧客企業の人材採用ニーズが高まったこと等から、売上高は前回予想を上回る見通しとなった。営業利益、経常利益、四半期純利益についても、経費の効率的な使用及び一部経費が未使用となったこと等から、前回予想を上回る見通しとなった。

なお、通期の会社予想は前回発表の予想数値を据え置くこととする。

2013 年 5 月

2013 年 5 月 24 日、同社は株式分割、単元株制度の採用、及び配当予想の修正を発表した。

同社によれば、2013 年 9 月 30 日を基準日として、1 株につき 100 株の割合をもって分割するとのことであり、株式分割前の発行済株式総数 246,418 株に対して、株式分割後の発行済株式総数は 24,641,800 株となる。また同社株式の売買単位は 1 株から 100 株に変更されることとなる。

2014 年 3 月期の期末配当については、本株式分割に伴い 2013 年 5 月 10 日に発表した 1 株当たりの予想配当金 2,150 円を 21.5 円にするとのことである。

2013 年 5 月 16 日、同社は特別利益の発生及び会社予想の修正について発表した。

同社は、2014 年 3 月期第 2 四半期累計期間において、以下の特別利益が発生する見込みに

なったとし、2013 年 5 月 10 日に公表した会社予想について、下記の通り修正を行った。具体的には、保有する投資有価証券の一部を売却したことにより 1,996 百万円を特別利益として計上するとのことである。

2014 年 3 月期第 2 四半期累計期間会社予想（連結）
- 売上高：7,270百万円（期初予想と変わらず）
- 営業利益：1,130百万円（同上）
- 経常利益：1,190百万円（同上）
- 四半期純利益：1,925百万円（期初予想690百万円）

2014 年 3 月期通期会社予想（連結）
- 売上高：16,300百万円（期初予想と変わらず）
- 営業利益：3,200百万円（同上）
- 経常利益：3,280百万円（同上）

当期純利益：2,900 百万円（期初予想 1,665 百万円）

2012 年 8 月

2012 年 8 月 9 日、同社は 2013 年 3 月期第 2 四半期累計期間（上期）の会社予想の上方修正を発表した。

2012 年 4 月

2012 年 4 月 27 日、同社は 2012 年 3 月期通期会社業績予想の修正、配当予想の増額修正を発表した。

会社予想の修正内容は下記の通りである。

2012 年 3 月期通期
- 売上高：15,687百万円（前回予想：15,580百万円）
- 営業利益：3,047百万円（同2,985百万円）
- 経常利益：2,884百万円（同2,857百万円）
- 当期純利益：1,135百万円（同1,403百万円）

同社は、人材採用ニーズの高まりにより、業績が堅調に推移したことから売上高、営業利益、経常利益は前回予想を上回る見込みとしている。

一方、結婚式場情報サイト「エン・ウエディング」は、事業の撤退を決定。また、経営人事戦略システム「FINE」について、事業を関係会社に移管することとしたとのことだ。これらによって、減損損失 136 百万円を計上する見込み。また、総合求人情報サイト「[en]チャレ

ンジ！はた☆らく」の 2012 年 3 月期、2013 年 3 月期以降の業績見通しを勘案し、減損損失 244 百万円を計上することとしたとしている。これらの理由により、特別損失として計 687 百万円を計上、当期純利益は上記数値の通り下方修正された。

配当予想は、1 株当たり配当金（期末）予想が従来の 1,825 円から 1,850 円へと増額修正された。増額修正の理由として、上記の通り、本業が好調であること、2012 年 3 月期に大きな投資案件がなかったことを同社は指摘している。

2012 年 2 月

2012 年 2 月 9 日、同社は 2012 年 3 月期第 4 四半期決算及び通期会社予想の上方修正を発表した。

2011 年 11 月

2011 年 11 月 10 日、同社は 2012 年 3 月期第 3 四半期決算及び会社予想（2012 年 3 月期第 4 四半期累計期間、通期）の修正を発表した。

大株主

大株主上位10名	議決権比率
越智　通勝	16.48%
有限会社えん企画	10.75%
有限会社エムオー総研	9.74%
一般財団法人エン人財教育センター	6.21%
ノーザン　トラスト　カンパニー　（エイブイエフシー）　サブ　アカウント　アメリカン　クライアント	3.61%
日本トラスティサービス信託銀行株式会社（信託口）	3.52%
越智　明之	2.99%
越智　幸三	2.99%
ステート　ストリート　バンク　アンド　トラスト　カンパニー	2.84%
ビービーエイチフォー フィデリティー ロープライス ストック ファンド	2.48%

出所：会社データよりSR社作成

（2013 年 3 月末現在）

株主還元

連結配当性向 30%程度を目安に配当を実施することを方針として掲げている。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
エン・ジャパン株式会社	163-1335 東京都新宿区西新宿 6-5-1 新宿アイランドタワー
代表電話番号	**上場市場**
03-3342-3386	JASDAQ スタンダード
設立年月日	**上場年月日**
2000 年 1 月 14 日	2001 年 6 月 15 日
HP	**決算月**
http://corp.en-japan.com/index.html	3 月
IR コンタクト	**IR ページ**
03-3342-4506	http://corp.en-japan.com/IR/index.html
IR メール	**IR 電話**
ir-en@en-japan.com	03-3342-4506

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
株式会社アパマンショップホールディングス
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
ケンコーコム株式会社
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー･ディー･マトリックス
株式会社ダイセキ
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドン・キホーテ
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
株式会社ハピネット
パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社
株式会社パルス
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社マックハウス
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社モブキャスト
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787